



"Le crédit documentaire et son aspect juridique"

Plateau, J.

Abstract	
Na	

Document type : *Thèse (Dissertation)*

Référence bibliographique

Plateau, J.. *Le crédit documentaire et son aspect juridique*. Prom. :

LE CRÉDIT DOCUMENTAIRE ET SON
ASPECT JURIDIQUE

par Jean PLATTEAU

Bibliographie.

I. Ouvrages.

~~UNIVERSITÉ CATHOLIQUE
LOUVAIN-LA-NEUVE
BIBLIOTHÈQUE
3, RUE DE LA SCAKEN
LOUVAIN
Dépôt : Faculté de Droit
Dépôt : Faculté de Droit
Ronssestraat, 41, Rue de Tirlemont~~

- Georges MARAIS : "Du rôle, de la nature et des effets
du crédit confirmé en banque" - 1929
- Pierre MARAIS : "Des ouvertures en banque de crédits
confirmés et non confirmés" - 1925
- ALLIZE : "Le crédit confirmé" - 1923
- BRETHE : "Le crédit confirmé en droit français" - 1924
- JANSSEN : "Le crédit confirmé"
- DU BELLOT : "Vente CAF et le crédit documentaire"
- BOUMAL : "Le crédit confirmé"
- ESCARA J. : Manuel de droit commercial - 1947
- ROGAER : "Documentaire Credieten"

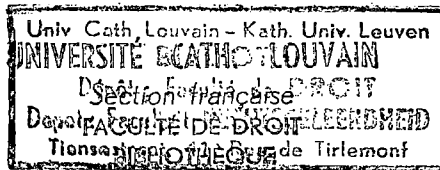
UNIVERSITÉ CATH. LOUVAIN
Section française
FACULTÉ DE DROIT
BIBLIOTHÈQUE

II. Articles de revues.

- DE BEUS : "Le crédit irrévocable - nature juridique"
Revue de la Banque 1950 n° 2
- PINET : "A propos du crédit irrévocable"
Conférences du Centre d'Etudes bancaires.
Avril 1942.
- A. VAN NAELE : Analyse juridique du crédit irrévocable
et de la lettre de change.
Revue de la Banque 1947 n° 11.

[illegible]

Dans la présente étude, nous toucherons à tous les aspects du Crédit Documentaire qui, sous l'angle technique, présente bien des écueils, et bien des possibilités de recherche.



~~X 213~~

3.-
X162

C'est cependant sur le problème juridique du Crédit Documentaire que nous nous pencherons avec le plus d'attention, avec le plus d'obstination aussi; mais ce souci nous oblige, pour être complet et clair, à embrasser cette matière dans son ensemble, sans négliger le point de vue technique.

La doctrine et la jurisprudence se sont révélées peu unanimes quant à la nature juridique des Crédits Documentaires irrévocables. Les difficultés que tribunaux et juristes ont rencontrées proviennent entr'autres du manque d'uniformité de cette technique que nous ne pouvions, dès lors, ignorer.

Notre ouvrage se divisera en deux parties distinctes :

1) Le Crédit Documentaire proprement dit qui nous permettra d'aborder le problème juridique dans toute son étendue;

2) La responsabilité bancaire et l'examen des documents.

Cette division, loin de créer une barrière, vise avant tout à rendre notre effort plus clair, plus compréhensible pour nos lecteurs.

Notre but réel et constant sera donc de dégager la nature juridique du Crédit documentaire irrévocable, de le ranger, autant que possible, dans notre Droit. Car il n'est pas douteux que cette opération engendre des conséquences juridiques importantes, des droits et des obligations dans le chef de chacune des parties intervenantes.

UNIVERSITÉ CATH. LOUVAIN
Section française
FACULTÉ DE DROIT
BIBLIOTHÈQUE

II. LE CREDIT DOCUMENTAIRE PROPREMENT DIT

-:-:-:-:-

1) Historique et But du Crédit Documentaire

De nos jours, deux motifs prédominants paraissent avoir influencé l'expansion de la pratique du Crédit documentaire (1).

Il y a d'abord le manque d'éléments d'appréciation du vendeur quant à la solvabilité de son client, l'acheteur. La guerre a laissé s'évanouir la confiance qui, en temps ordinaire, présidait encore aux relations commerciales - Or, chacun sait que la simple loi de l'offre et de la demande réagit profondément suivant le degré d'intensité du sentiment de confiance. Maintenant, la situation des acheteurs a été modifiée car leur solvabilité n'a plus été admise ou seulement présumée avec autant de spontanéité, de facilité. D'autre part, l'importateur, peu connu du vendeur, surtout s'il est d'outre-mer, peut refuser la marchandise pour des raisons valables ou non; dès lors, le bénéficiaire de l'opération de vente pourra être contraint d'entamer une procédure devant les tribunaux lointains du pays de son client. Cette façon de faire est loin d'être satisfaisante car, hormis le refus de paiement, des difficultés de tous genres pourront naître de l'instance ou de l'exécution du jugement rendu dans un territoire dont l'éloignement constitue un inconvénient réel pour le demandeur.

(1) Surtout le crédit irrévocable.

Le vendeur, désireux de faire oeuvre de prudence, préférera souvent solliciter l'intervention d'une banque, susceptible de ranimer la confiance commerciale et qui garantira la bonne fin de l'opération.

L'incertitude du marché conclu entre parties, ne se connaissant pas suffisamment, va se fondre grâce à l'appui moral que la banque accorde à la transaction commerciale sans cependant y intervenir directement.

Le contrôle des changes, venant s'ajouter au risque commercial, constitue le second motif majeur de l'utilisation du Crédit documentaire. Le vendeur, en effet, peut très bien se demander si l'importateur a satisfait pleinement à la législation en vigueur dans son pays, quant à l'acquisition des devises, à l'obtention des autorisations ou licences exigées pour mener à bien le transfert de fonds. Il y a là un risque certain que l'exportateur tient évidemment à éviter. L'intervention d'une banque s'engageant à exécuter le paiement, lui donnera tous apaisements à cet égard.

On le voit donc, le Crédit Documentaire irrévocable assure aux transactions commerciales une plus grande facilité et écarte de nombreux risques inhérents au commerce international. Cette fois l'acheteur, par le truchement d'une banque, va inspirer confiance à son fournisseur. Le but atteint, grâce au crédit irrévocable, ne peut que répondre parfaitement aux aspirations des exportateurs.

Cette procédure de paiement diminue pour une grande part les conséquences du bouleversement économique et financier, engendré par les guerres. A ces deux motifs, on peut ajouter que parfois l'acheteur, par suite de la raréfaction des produits, se soumet assez facilement aux exigences du Crédit documentaire. Avant tout, il désire entrer en possession d'une marchandise déterminée; la lettre d'ouverture d'un crédit documentaire lui donnera un espoir bien plus solide.

°

° °

Le caractère essentiel du crédit documentaire réside dans l'intervention d'une banque. C'est elle qui en est l'élément-pivot, qui lui donnera toute sa signification, toute sa raison d'être. C'est pourquoi, il importe de fixer avec le plus de précisions possible son rôle et ses responsabilités, tant à l'égard de l'importateur que de l'exportateur.

°

° °

Il semble donc que c'est surtout depuis la guerre que la pratique du Crédit documentaire s'est répandue dans les milieux commerciaux. Mais il ne faut pas croire que le Crédit Documentaire a vu le jour dans de telles circonstances, car depuis de longues années, on avait recouru à ce mode de paiement. En France, on relève une décision en la matière datée du 20 mai 1859; il s'agit d'un arrêt de la Cour de Paris (1). En Belgique, on note également dans la Jurisprudence un arrêt de 1858.

(1) JANSSEN "Le Crédit Confirmé".

Bien avant cependant, les pays anglo-saxons avaient donné naissance au Crédit Documentaire sous forme de la "letter of Credit".

A l'origine, il ne fut question que d'éviter le transport d'espèces grâce à l'intervention de correspondants qui effectuaient, à l'étranger, des paiements pour compte d'un commerçant représenté.

C'est en Angleterre que le Crédit documentaire trouva ses moyens et ses conditions d'existence pour des raisons surtout géographiques et économiques. Londres était un centre commercial et financier qui dominait les transactions internationales par la plus grande facilité dont il les marquait. Dans cette capitale, existaient d'ailleurs, dès le XVIII^e siècle, des maisons d'exportation et d'importation bien organisées. D'autre part, l'empire britannique, dispersé un peu partout, se trouvait en relations avec toutes les parties et tous les pays du monde. Du même coup, ces maisons d'affaires devinrent des intermédiaires tout désignés pour assurer la bonne fin des opérations de vente et d'achat de marchandises.

Le financement de ce mouvement commercial était assuré à Londres par une organisation dont l'assise se précisait par suite de la multiplication des opérations; dans cette organisation, les banques étaient loin de jouer un rôle secondaire. Alors que dans les autres pays, les établissements financiers ne s'aventuraient que rarement dans cette politique de financement, le marché londonien monopolisa - avec aisance - les modes de liquidation des opérations commerciales internationales.

On comprend dès lors que la place de Londres offrit au Crédit Documentaire ses premiers beaux jours, d'autant plus qu'à cette époque, la livre sterling était incontestablement la reine des monnaies.

Il n'en est plus ainsi de nos jours car dès le lendemain de la première guerre mondiale, ce fut le dollar de l'Amérique qui monta sur le trône des devises en se substituant à la monnaie anglo-saxonne. Les Américains virent bientôt tous les pays se tourner vers eux dans l'espoir d'obtenir les produits rares dont les U.S.A. étaient détenteurs. Les banques américaines, soucieuses de rendre confiants leurs clients exportateurs, proposèrent l'émission de lettres de crédit en dollars. Leur conception du crédit documentaire assez différente de celle des Anglais, présentait moins de variété et plus de logique, ce qui permit aux Etats-Unis de réaliser avec bien d'autres pays, une unité de vue presque parfaite et en tous cas très encourageante quant à la notion technique de cette opération. New-York, sous l'influence d'une activité commerciale intense, devint le centre financier mondial en lieu et place de Londres. Depuis la deuxième guerre, les vendeurs américains, en grande majorité, se sont habitués à solliciter de leurs clients-importateurs une garantie préalable à toute expédition, sous la forme de lettre d'ouverture de Crédit Documentaire.

En Belgique, c'est surtout depuis la dernière guerre - mais dès 1939 - que se propagea la pratique du Crédit Documentaire. - La technique est encore vacillante. C'est uniquement une question de maturité ! !

Nous croyons intéressant, pour clore ce très bref aperçu historique, de reproduire ici quelques phrases de l'ouvrage de LEGAL (1) sur les origines du Crédit Documentaire :

" C'est surtout, semble-t-il, l'influence des relations commerciales avec les pays anglo-saxons, qui a contribué à faire de la confirmation de crédit une pratique courante en Europe. Il y a lieu de remarquer à ce sujet, que les premières affaires à propos desquelles les tribunaux belges et français ont eu à se prononcer sur des difficultés concernant ce mode de paiement, étaient, pour la plupart, des litiges dans lesquels se trouvaient impliqués des négociants ou des banquiers d'Outre-Manche ou d'Outre-Atlantique. Le plus souvent au reste, les lettres de crédit, dont ces décisions de justice nous ont conservé le texte, rappellent beaucoup par leur rédaction les lettres de crédit anglo-saxonnes".

(1) JANSSEN "Le Crédit confirmé".

2.- Essai de définition.

Beaucoup d'auteurs ont tenté de mettre sur pied une définition acceptable du Crédit Documentaire irrévocable. Quand on les analyse avec un esprit critique, on s'aperçoit généralement qu'elles sont boiteuses ou du moins qu'elles n'apportent pas tous les éléments qu'on voudrait y retrouver. La difficulté que l'on éprouve à rallier toutes les opinions sur une définition, provient justement du manque d'homogénéité des conceptions qui se sont créées quant à la nature du Crédit irrévocable. Monsieur SIMON les a examinées d'une façon très fouillée. Tel n'est pas ici notre but. Nous plaçant en face du Droit belge, nous voulons avant tout, dans une définition, rassembler tous les éléments qui forment l'ossature complète du Crédit Documentaire - surtout irrévocable - tel qu'il est conçu chez nous. Nous attarder, par exemple, à analyser les conceptions anglaises, ne pourrait que nous écarter de notre sujet, de notre principale préoccupation.

Cette remarque n'élimine pas la difficulté qui consiste à réunir les différentes relations auxquelles donne naissance le Crédit Documentaire irrévocable.

Monsieur SIMON ne semble pas avoir prêté beaucoup d'attention à cet obstacle et c'est pourquoi nous n'approuvons pas entièrement son essai de définition.

Il paraît vouloir ne mettre l'accent que sur la convention qui lie le banquier au vendeur (1). Il insiste d'autre part sur la technique du paiement ce qui complique et allonge quelque peu sa définition dont la qualité première devrait être la concision. D'autre part, le choix de l'expression "se déclarer disposée" nous paraît peu heureux à l'égard du crédit irrévocable qui implique purement et simplement un engagement.

Monsieur VAN MAELE (2) lui, estime que l'ouverture de crédit irrévocable est une variété des contrats d'ouverture de crédit en général. Il se rallie à la définition qu'en donne Le François (3).

Ce texte, à notre avis, ne met pas en lumière l'aspect essentiel du Crédit documentaire : l'engagement envers le tiers bénéficiaire. Au contraire, il semble qu'il subordonne l'exécution de l'opération à l'obligation du donneur d'ordre de "restituer

-
- (1) Monsieur SIMON, dans la revue "Conférence du Centre d'études bancaires", définit comme suit le Crédit documentaire :
- " Une opération dans laquelle une banque, d'ordre
 " et pour compte d'un acheteur, se déclare disposée
 " endéans un délai maximum fixé, à payer une certaine
 " somme ou à négocier des traites tirées par le ven-
 " deur soit sur une banque désignée, soit sur l'ache-
 " teur ou à accepter des traites tirées sur elle-
 " même par le vendeur, à condition qu'en échange celui-
 " ci remette des documents indiqués relatifs à des
 " marchandises spécifiées.
- (2) VAN MAELE "Analyse juridique du Crédit irrévocable" dans la revue de la Banque 1947 n° 11.
- (3) Le FRANCOIS "Traité du Crédit ouvert" p.35 "l'ouverture de crédit est une convention par laquelle une personne s'oblige à fournir des fonds pendant un temps plus ou moins long jusqu'à concurrence d'une somme déterminée ou à se prêter à une ou plusieurs opérations de nature à procurer des fonds à une autre personne qui, de son côté, s'oblige envers la première à lui restituer ses avances ou à les tenir indemnes.

les avances ou de tenir indemne" la banque intéressée.

Cette définition omet également de signaler que l'engagement du banquier est presque toujours conditionné soit à la remise de documents par le vendeur, soit à une autre obligation du même genre. Ce texte, en bref, ne s'intègre pas suffisamment dans le système du Crédit Documentaire irrévocable dont certaines règles ne se retrouvent pas dans l'ouverture du Crédit ordinaire.

Une autre définition témoigne d'un tout autre souci; c'est celle de René BELLOT (1). Il s'exprime en quelques mots : "Le Crédit Documentaire... une ouverture de crédit dans laquelle le créateur (le banquier) est obligé entre le crédit (l'acheteur) et un tiers bénéficiaire.

Cette brève définition a le mérite de mettre en évidence la double obligation du banquier, à l'égard du vendeur et à l'égard de l'acheteur. Peut-être doit-on lui reprocher de laisser croire à une unité de convention dont découleraient des relations essentiellement distinctes. Il faut également reconnaître que, cette fois, ce texte est trop laconique et oublie encore de parler de la condition à laquelle doit généralement se soumettre le vendeur pour bénéficier de l'engagement bancaire.

Ces trois seuls essais de définition permettent déjà de se rendre compte de l'extrême diversité qui les caractérise.

(1) René BELLOT "La vente CAF et le Crédit Documentaire"
1949.

Nous allons, à notre tour, tenter de donner une définition du Crédit Documentaire, non dans l'intention de l'imposer comme plus adéquate, mais simplement avec le souci de contribuer à la recherche d'un texte résumant clairement et brièvement cette notion.

Pour y arriver, nous donnerons d'abord un exemple-type d'ouverture de crédit documentaire irrévocable ou plus exactement un court schéma de cette opération; puis nous dégagerons quelques remarques, sortes de préliminaires, qui nous permettront de composer une définition acceptable.

Comment se déroule, en général, la procédure
du Crédit Documentaire ?

Un commerçant belge décide d'acheter des marchandises aux Etats-Unis. Il se met en rapport avec un exportateur pour lui demander ses conditions de vente. Il s'en suit un contrat de vente qui stipulera - c'est notre hypothèse - le paiement par la voie du Crédit irrévocable; l'acheteur s'adressera donc à son banquier pour le prier de procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire en faveur du vendeur américain. Celui-ci, pour bénéficier de ce mode de paiement, devra cependant remettre au banquier les documents prévus dans les délais indiqués. Cette remise conforme obligera donc le banquier à exécuter un engagement qui existe depuis qu'il a marqué son accord à l'acheteur pour ouvrir le crédit. Dans la pratique, cet accord se concrétise dans la confection de la notification de l'ouverture du Crédit sans attendre donc que cette pièce soit parvenue au destinataire, le vendeur.

Il apparaît donc que dès que le contrat de vente a prévu le paiement par Crédit Documentaire, l'intervention d'un banquier va donner naissance à

une convention banquier-acheteur et à une convention banquier-vendeur.

Indépendance du Crédit Documentaire à
l'égard de la vente (1)

Le contrat de vente est donc, en quelque sorte, "la matière première" du Crédit documentaire révo- cable ou irrévocable. Et cependant, une fois édifié, ce système de paiement devient tout à fait indépendant de ce qui lui a servi de fondation. A partir de ce moment, il y a, d'une part, le contrat de vente qui crée des obligations réciproques entre le vendeur et l'acheteur, et d'autre part, le Crédit documentaire qui engendre des obligations entre le banquier et l'acheteur et entre le banquier et le vendeur.

Ce qui est essentiel, sous ce rapport, c'est l'engagement du banquier qui autorise le vendeur à jouir immédiatement et personnellement d'un droit totalement indépendant de son obligation envers l'acheteur, telle qu'elle résulte du contrat de vente. Ce droit subsiste sans que l'acheteur ait la possibilité de le modifier et pour autant que toutes les conditions du crédit soient remplies.

JANSSEN rejoint ce que nous venons de dire avec non moins de netteté :

- " Le créancier ne devra pas nécessairement dé-
- " montrer qu'il a exécuté toutes les obligations qui
- " lui incombent en vertu de son contrat de vente
- " avec le débiteur. Ce contrat ne pourra, en aucune
- " manière, altérer les droits du vendeur ou encore

(1) Jugement du Tribunal de la Seine du 18/1/1949.

- " un changement dans la situation de l'acheteur
- " comme la faillite par exemple.

L'explication de cette grande loi du Crédit Documentaire est bien simple : Le Crédit Documentaire a un objet FINANCIER en ce sens qu'il constitue un mode de paiement indépendant de l'objet COMMERCIAL du contrat de vente.

Seul le consentement de tous les intéressés peut modifier ou éteindre les droits et obligations découlant du Crédit s'il est irrévocable.

Où est le "Crédit" ?

L'opération qui nous intéresse, nous la dénommons donc, suivant l'usage communément admis, Crédit Documentaire. On peut se demander, en parcourant le schéma de cette procédure, où se trouve le Crédit, qui en bénéficie ?

En fait, cette appellation peut prêter à confusion car, d'une part, la notion de crédit peut s'appliquer à plusieurs situations provoquées par cette opération et d'autre part, le Crédit Documentaire n'implique pas un "crédit" accordé par le Banquier à l'exportateur, mais simplement un engagement - souvent irrévocable -. Monsieur PIRET a très bien décrit le doute que peut créer l'emploi du terme "Crédit" (1).

(1) PIRET "A propos du Crédit Irrévocable" Conférence du Centre d'Études Bancaires

- " Il y a crédit accordé par l'acheteur au vendeur :
- " l'acheteur accorde crédit, fait confiance au vendeur
- " puisqu'il lui procure un paiement avant que ce dernier ait exécuté son obligation de procurer la marchandise. Il y a aussi crédit du banquier à l'acheteur lorsqu'il lui avance les fonds, voire du banquier du pays de l'exportateur au banquier du pays de l'importateur également lorsqu'il lui fait
- " l'avance....."

Il note avec beaucoup d'à propos que cette opération ne suppose pas nécessairement la notion de crédit : L'acheteur peut très bien avoir fait provision ou un crédit peut lui avoir été consenti mais antérieurement et indépendamment de l'opération documentaire.

Indiscutablement, cette appellation prête à divergence, à discussions, car la notion de crédit - si elle peut s'intégrer dans ce mode de paiement - n'en garde pas moins un caractère accessoire et éventuel.

S'il fallait absolument trancher la difficulté et attribuer cette notion d'une façon catégorique à l'une des parties, nous pensons qu'il serait plus plausible de considérer que c'est le vendeur qui bénéficie d'un "crédit sur documents" puisque sa prestation n'est pas encore accomplie et que le prix lui en est quand même accordé.

Le Crédit n'est pas nécessairement
documentaire.

Le crédit est documentaire lorsque l'engagement du banquier est subordonné à la remise de documents (1). Mais il peut être non documentaire lorsque ce gage n'existe pas; l'engagement du banquier est rare-

(1) Albert DIERYCK dans "Les ouvertures de Crédit" va même jusqu'à parler du Crédit documentaire comme d'une variété du Crédit irrévocable.

ment pur et simple; en dehors des documents, il peut être prévu une autre condition (1). Il faut cependant reconnaître que dans la pratique, le crédit non documentaire forme un cas d'exception. Il n'empêche que nous avons vu se réaliser de tels crédits, spécialement en France (2).

Objet de la convention initiale

Le Crédit documentaire - gardons donc cette appellation - n'est pas non plus nécessairement relatif à une opération portant sur une chose déterminée quant à son genre et quant à son espèce. Il peut être prévu également que l'opération portera sur un objet déterminé dans son genre mais non exactement quant à sa quantité.

C'est ainsi que dans de nombreux crédits, on utilise le terme "environ" qui laisse - admet-on généralement - une marge de plus ou moins 10 % de la quantité mentionnée dans la lettre d'ouverture.

Il n'est pas indispensable non plus que la convention initiale soit une convention de vente. Un jugement du tribunal de Commerce de Bruxelles du 2 mars 1933 vise un cas où le banquier s'était engagé à payer une somme qui, dans les relations du créancier et du débiteur, originaire, représentait des dommages-intérêts (3).

-
- (1) JANSSEN prévoit comme autre condition une preuve de l'exécution du contrat entre créancier et débiteur.
 - (2) Nous nous en tiendrons cependant à l'hypothèse la plus répandue de "Crédit documentaire".
 - (3) Tribunal du Commerce Bruxelles 2 mars 1933, Jurisprudence commerciale Bruxelles 1934, cité par Monsieur PIRET dans "A propos du Crédit Irrévocable".

Une définition.

Ces quelques remarques préliminaires étant admises et limitant le nombre d'essais de définitions acceptables, nous allons tenter de résumer notre conception du crédit révocable ou irrévocable, souvent documentaire.

Elle est dominée par la complexité d'une opération qui se décompose en plusieurs conventions se juxtaposant pour atteindre l'exécution d'un paiement, mais en gardant leurs caractères propres.

Le crédit documentaire nous permet de déceler plusieurs relations : exportateur-importateur; importateur-banquier; banquier-exportateur; éventuellement banquier de l'importateur-banquier de l'exportateur et cette énumération n'est pas limitative.

Sans doute, la relation dominante est-elle celle qui lie le banquier à l'exportateur mais toutes les autres n'en ont pas moins leur importance juridique puisqu'elles collaborent à l'existence même du crédit documentaire.

En fait, on a donné à un complexe de relations, de contrats qui se complètent, sans la moindre fusion, une dénomination que les Règles de Vienne sont venues confirmer. L'usage et la pratique ont présenté souvent cet ensemble de relations comme un contrat susceptible d'être rattaché à l'une ou l'autre des normes de notre Droit. L'appellation donnée à cette pratique a puissamment contribué au développement de cette idée. Or, le crédit documentaire n'est pas UNE convention; il est un GROUPE de contrats.

Voilà la base, le point de départ de notre définition.

" Ce groupe de Contrats a pour but de faire naître
" et d'assurer l'exécution directe d'une obligation
" bancaire pour compte, et sur les instructions
" d'un donneur d'ordre - et sous certaines condi-
" tions - envers un tiers bénéficiaire.

Cette définition est loin d'être parfaite. Nous nous en rendons parfaitement compte; elle a le souci d'être brève, de ne pas être trop limitative, de respecter les remarques que nous avons faites préliminairement et d'insister sur la relation banquier-exportateur, tout en dégageant que le Crédit Documentaire donne naissance à plusieurs conventions.

C'est cette définition qui servira d'ailleurs d'assise à notre étude, concernant la nature juridique du Crédit Documentaire.

3.- Les Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Docu- mentaires.

But et difficulté.

La matière des Crédits documentaires avait besoin de recevoir une réglementation susceptible d'uniformiser sa pratique à travers le plus grand nombre de pays possible.

Dès 1926, le Conseil de la Chambre de Commerce International fut saisi d'un rapport présenté par le Comité National Américain de la chambre sur la nécessité de procéder à l'élaboration d'un règlement relatif aux Crédits Documentaires. Des enquêtes et des études furent entreprises par la Commission de la Lettre de Change, du Chèque et des Crédits Documentaires, en liaison avec les Associations Nationales bancaires.

Un premier projet fut modifié par un Comité bancaire pour les Crédits Documentaires, composé de personnalités compétentes de tous les milieux, juridique et industriel.

Le VIIe Congrès de la Chambre de Commerce International tenu à Vienne du 29 mai au 3 juin 1933 approuva ce projet mûri, somme toute, par 7 années d'études et de recherches.

Ce règlement, qui prit le nom de "Règles et Usances", a pour but d'éviter la diversité des règles et interprétations nationales, source possible de nombreux litiges. Il s'efforça également de réaliser l'unité sur les plans terminologique et technique.

Il faut comprendre la difficulté que durent surmonter ceux qui mirent la main à ce travail délicat. Il s'agissait de tenir compte des usages en honneur dans chaque pays, des règles en vigueur dans les différents milieux des transporteurs maritimes, ferroviaires et fluviaux, du sens souvent fort différent donné par les banques aux termes usités en cette matière (1).

Concilier parfaitement tous les points de vue, était chose presque impossible ; c'est pourquoi il faut admettre impartialement que le but poursuivi par les compétences attachées à cette première élaboration, a été atteint puisqu'un règlement unique et satisfaisant est parvenu à s'imposer, grâce à sa modération et à sa souplesse, à un nombre de pays important dont, hélas, est encore absente l'Angleterre.

Les Règles et Usances constituent un méritoire effort de synthèse, d'unification, dont l'avenir du Crédit Documentaire gardera toujours une marque profonde, quelque soit le progrès qu'il fera réaliser dans le domaine de la réglementation.

Les Règles de Vienne sont divisées en 6 sections :

- 1° dispositions générales.
- 2° définitions de la nature des crédits (art. 1 à 9)
- 3° les responsabilités des parties (art. 10 à 14)

(1) La terminologie et les règles techniques anglaises sont tout à fait différentes de celles admises par les pays ayant accordé leur concours aux Règles de Vienne. L'indépendance britannique à cet égard tient surtout à une question de prestige financier que les Anglais tentent toujours de préserver. Dans la terminologie anglaise, révocable et irrévocable, sont

- 4° les documents (art 15 à 34)
- 5° interprétation des termes usuels (art. 35 à 48)
- 6° conditions des transferts (art. 49).

Les lacunes.

Si l'on doit mettre en valeur le mérite et les services rendus par les Règles et Usances, on doit constater aussi que le temps a laissé apparaître les fissures de cette réglementation, les lacunes et le caractère équivoque de certaines expressions et quelques omissions assez substantielles qui nécessiteraient la remise assez urgente sur le métier de cette première codification.

Nous allons succinctement présenter les points faibles des Règles de Vienne, susceptibles, à notre sens, d'être revus et ceux qui ont été ignorés :

- Les Règles et Usances se sont refusées à aborder et à établir la nature juridique du Crédit irrévocable. C'est là une grande faiblesse, car suivant la conception juridique, que l'on veut adopter, les parties intéressées dans cette opération auront des droits et des obligations très différents.
- La terminologie en cette matière est loin d'avoir été établie avec précision : c'est ce qui a donné naissance à bien des difficultés, à bien des malentendus quant au sens à donner à certains termes employés par les banques dans leurs avis ou lettres de crédit (1)

des termes de durée ; confirmed et unconfirmed, sont des termes d'intensité.

- (1) Certains auteurs sont même partisans d'une terminologie précise en matière de documents (connaissance et police d'assurance surtout).

- Les règles n'indiquent pas jusqu'à quel moment le crédit révocable peut être révoqué ou modifié.
- Les règles et usances ne prévoient pas le cas du transport aérien qui est devenu, de nos jours, plus courant.
- L'hypothèse des crédits transmissibles n'est qu'effleurée alors qu'elle exigerait une explication claire, des règles précises et détaillées. Ici aussi, une prise de position nette n'est possible que si l'on accepte d'envisager le problème sous son aspect juridique.
- L'art. IX des Règles de Vienne parle de "La lettre Commerciale" mais n'en indique que confusément la fonction, la forme et l'usage.

En 1949, la Commission de Pratique et de Technique bancaire de la Chambre de Commerce Internationale a discuté certains amendements soumis par des rapports élaborés par Mrs Ajurthar et Erik Bjurkman.

Au cours du mois d'avril 1950, la Commission a mis au point un deuxième projet de révision des Règles de Vienne. On en trouvera le texte à la fin du présent travail. L'Association Belge des Banques l'a examiné et ses objections ne paraissent pas tellement fondamentales mais surtout de l'ordre terminologique. Le point de vue juridique, dans ce projet, est encore laissé trop souvent de côté, surtout pour ce qui concerne la nature de l'obligation du banquier vis-à-vis du vendeur et le principe de la transmissibilité des crédits. Il n'en reste pas moins vrai que ce nouveau texte présente des améliorations sensibles et surtout des éclaircissements multiples, notamment en matière de documents. On ne peut que se féliciter de cet effort qui vient à son heure.

Si cet effort est maintenu, on pourrait peut-être espérer l'élaboration d'un texte préliminaire traitant de la nature juridique du crédit irrévocable et celle d'un code terminologique fixant le choix des termes en matière de lettres de crédit comme en matière de documents; ce travail ne manquerait pas de faciliter la tâche des banquiers, tout en évitant bien des équivoques.

4.- Crédit révocable - irrévocable
confirmé et non-confirmé.

Les crédits documentaires sont classés en deux catégories selon les engagements qui en découlent :

Les crédits révocables

Les crédits irrévocables

Le crédit irrévocable se subdivise lui-même en crédit confirmé et crédit non confirmé.

Le crédit révocable.

Le crédit révocable est de loin le moins usité. Aussi, nous ne nous attarderons pas à l'étudier. Il présente d'ailleurs peu d'intérêt et beaucoup d'inconvénients.

Il constitue un mandat - au sens strict du code civil - pour la Banque de payer le bénéficiaire sous certaines conditions. Ce mandat peut être dénoncé à tous moments soit par le mandant, c'est-à-dire l'acheteur, soit par le mandataire, à savoir le banquier, jusqu'à la présentation des documents. Le choix d'un tel crédit ne peut se justifier qu'en raison de la grande confiance qui marque les rapports acheteur-vendeur. Il n'en reste pas moins certain que l'exportateur court un risque. Les Règles et Usances stipulent qu'un tel crédit peut être modifié ou révoqué même sans obligation de la banque d'en aviser le bénéficiaire (1). Disons tout de suite

(1) Article IV des Règles et Usances : "Le Crédit révocable ne constitue pas un lien juridique entre la banque et le bénéficiaire. En conséquence il

qu'il nous est difficile de nous rallier à pareille conception car elle apparaît vraiment trop préjudiciable pour le bénéficiaire qui pourrait en subir un grand dommage (1). Dans le cas où l'acheteur tombe en faillite ou en déconfiture, ou ne fournirait pas la provision promise comme condition à l'ouverture du crédit, le banquier à la possibilité de renoncer à son engagement mais aussi, à notre sens, l'obligation d'en aviser le vendeur. Notre prochain exposé juridique visant uniquement le crédit irrévocable, nous avons tenu à envisager, dès maintenant, le crédit révocable sous cet aspect : ici, les règles du Code Civil du mandat s'appliquent parfaitement et sans restriction. On peut même les étendre au secteur banquier-vendeur, ce qui permet de dire, à l'encontre des Règles de Vienne, qu'un lien juridique peut naître entre ces parties : résultante du mandat donné par l'acheteur au banquier ; mais ce lien reste absolument révocable.

L'acheteur peut donc, lui aussi, révoquer le mandat, mais il nous paraît qu'une révocation ou un refus de paiement injustifié et préjudiciable au vendeur, ne lui permettrait pas de rester à l'abri de toute responsabilité. Mais le banquier resterait à l'écart de pareil conflit de l'ordre commercial.

peut être modifié ou révoqué, même sans obligation de la banque d'en aviser le bénéficiaire. Lorsqu'un crédit de cette nature aura été transmis à un correspondant ou à une succursale, la modification ou l'annulation ne prendra effet qu'au moment de la réception de l'avis de modification ou d'annulation par le dit correspondant auprès duquel le Crédit aura été rendu utilisable.

(1) Application possible de l'article 1382 du Code Civil.

Il n'empêche qu'un minimum de sécurité doit affecter le crédit révocable ; c'est une des raisons pour lesquelles il faut fixer le moment de la présentation des documents comme échéance à une révocation possible. Nous estimons qu'une fois en possession des documents, le banquier doit se considérer comme lié par le crédit et obligé au paiement, s'il les trouve conformes. L'Association Belge des Banques, dans une analyse du dernier projet de révision relatif aux Règles et Usances, voudrait faire admettre que ce délai soit reculé jusqu'au moment du paiement, car le banquier peut très bien ne pas avoir la possibilité matérielle d'examiner les documents le jour de leur présentation. Nous ne pouvons épouser ce point de vue. Comme le banquier répondrait, à l'égard de l'acheteur, de tout retard dans la transmission des documents, il répond à l'égard du vendeur de tout retard dans le paiement qui doit être fait dès que les conditions du crédit sont remplies. Accepter la thèse de l'Association Belge des Banques pourrait provoquer des conflits qui laisseraient croire facilement à la complicité du banquier lors d'un refus injustifié de paiement. Pour le reste, le banquier doit organiser son travail de façon à pouvoir honorer les documents dès présentation. Nous sommes, d'une part en matière documentaire et les documents ont un rôle de premier plan à jouer ; nous sommes d'autre part en matière de crédit et si le vendeur a exigé ce crédit - même révocable - c'est pour bénéficier d'une plus grande rapidité dans le paiement.

Tel est bien l'esprit du Crédit Documentaire.

Penser autrement concernant

le crédit révocable, aboutirait fatalement à ne plus donner aucune signification, aucune sécurité aux conventions, librement consenties par les parties.

Le crédit révocable - comme le crédit irrévocable - peut être ouvert soit par le banquier de l'importateur, soit chez un banquier intermédiaire qui n'aura pas à s'engager davantage que son mandant.

Enfin, toute ouverture de crédit, si elle n'est expressément déclarée irrévocable, est considérée comme révocable (1).

Le crédit irrévocable

Le crédit irrévocable comporte un engagement ferme, direct et personnel du banquier à l'égard du bénéficiaire et lorsqu'il prévoit son utilisation par tirages, il doit stipuler que ces tirages seront réglés aux porteurs de bonne foi.

Le crédit irrévocable peut être non confirmé ou confirmé. Les Règles et Usances auraient peut être pu apporter plus de clarté dans cette distinction.

En fait, le crédit sera non confirmé :

(1) Art. III des Règles et Usances.

- 1) s'il est notifié au vendeur par le banquier de l'importateur. Plus précisément, le crédit sera simplement irrévocable.
- 2) s'il est notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une autre banque - souvent celle de l'exportateur - sans qu'elle ait une obligation personnelle.

Le crédit sera irrévocablement confirmé :

- 1) lorsque la banque de l'exportateur est seule chargée de confirmer le crédit. Elle se trouvera engagée envers le bénéficiaire à partir de la date à laquelle elle aura donné sa confirmation.
- 2) lorsque la banque émettrice et la banque intermédiaire confirment le crédit, la première donnant instructions à la seconde pour agir de la sorte.

C'est ici qu'apparaît l'avantage de l'ordre judiciaire auquel nous avons déjà fait allusion : la confirmation du crédit va permettre au vendeur de soumettre un éventuel litige, quant au paiement du crédit, non au tribunal de l'importateur ou de son banquier, mais au tribunal indigène qui aura à se prononcer sur l'exécution d'une obligation de la banque locale.

C'est la raison pour laquelle nous croyons qu'il faut envisager et admettre l'hypothèse ou le crédit

n'est confirmé que par la banque de l'exportateur sur demande expresse de celui-ci. Les Règles et Usances ne se prononcent pas clairement au sujet de cette possibilité, mais on ne peut l'écarter sous peine de vicier le but poursuivi par la procédure de la confirmation (1).

Quant à l'hypothèse entraînant la confirmation tant du banquier de l'importateur que de celui de l'exportateur, elle fait naître deux engagements personnels qui renforcent évidemment la confiance de l'exportateur.

De ce qui précède, on peut déduire facilement l'importance juridique des instructions données par la banque de l'acheteur à son correspondant. Si elle stipule "Nous ouvrons à vos guichets un crédit documentaire irrévocable ...", il s'agit d'un crédit irrévocable pur et simple que le second banquier est simplement chargé de notifier au bénéficiaire, l'unique engagement restant à charge du premier banquier.

Si celui-ci précise : "Nous vous prions d'ouvrir à vos guichets un crédit documentaire irrévocable ...", il s'agit alors d'un crédit documentaire irrévocable et confirmé qui comportera souvent deux engagements ; ceux des deux banquiers. On comprendra tout

(1) Cette hypothèse n'est cependant pas expressement exclue par l'article VII des Règles de Vienne. Monsieur PIRET, l'interprète restrictivement en affirmant que "Le crédit est confirmé quant à l'engagement du premier banquier, engagement irrévocable, s'ajoute l'engagement irrévocable pris personnellement par le second banquier."

aussi facilement que le second banquier n'acceptera de prendre lui-même cet engagement à l'égard du vendeur, que s'il a confiance dans son mandant, que s'il a la certitude de ne courir aucun risque quant au remboursement, si la provision n'a pas été constituée préalablement par la banque émettrice.

Ce que nous venons de dire montre à suffisance combien les banques doivent être précises dans la rédaction des ordres et avis qu'elles destinent à leurs correspondants. Il faut que ces documents fassent ressortir, sans laisser subsister le moindre doute - même s'il s'agit d'instructions télégraphiques - que la mission de la banque destinatrice, est : ou de notifier simplement le crédit au bénéficiaire, ou de le confirmer. La nuance est d'importance ! Les Règles et Usances n'ont peut être pas assez porté leur attention sur cette difficulté terminologique (1).

(1). Art. VI des Règles et Usances : "Le Crédit irrévocable peut être notifié au Bénéficiaire par l'intermédiaire d'une autre banque sans engagement par celle-ci lorsqu'elle aura été chargée purement et simplement, de le notifier au bénéficiaire."

Art. VII "Une Banque intermédiaire peut toutefois être appelée par la banque qui ouvre le crédit à confirmer un crédit irrévocable. Dans ce cas, elle se trouve elle-même engagée envers le bénéficiaire à partir de la date à laquelle elle aura donné sa confirmation.

5.- Formes du Crédit documentaire irrévocable

Préalablement à toute question de forme, nous jugeons indispensable de revenir sur la précision que le banquier doit exiger de l'acheteur cette fois quand il reçoit les indications relatives à l'ouverture du crédit.

Très souvent, le banquier se contente de renseignements vagues ou incomplets, ne correspondant pas strictement aux conditions fixées antérieurement par les parties au sujet de l'ouverture du crédit. Il s'en suit que si des modifications doivent être apportées, le banquier risquera d'en supporter les frais et les ennuis, l'acheteur pouvant lui opposer qu'il n'appartenait pas à la banque d'interpréter ses instructions même si elles prêtaient à équivoque ou sous prétexte de les compléter. Le banquier ne connaît rien du contrat de vente et c'est bien ce qui prouve l'indépendance du Crédit irrévocable; dès lors, il doit se montrer exigeant vis-à-vis du donneur d'ordre qui lui demande de s'engager personnellement. De nombreuses banques ont prévu des formulaires ad hoc qui obligent l'acheteur à détailler clairement, avant l'ouverture du crédit, les conditions de cette opération.

C'est, entr'autres, au donneur d'ordre à indiquer, sans équivoque possible, si la banque émettrice doit, par exemple, aviser le bénéficiaire ou si elle doit agir par le canal d'une banque intermédiaire.

La responsabilité de la banque peut être engagée si la bonne fin de l'opération est mise en péril par sa négligence, son erreur ou son imprécision coupable dans l'établissement de la lettre d'ouverture du crédit qui doit être la reproduction intégrale des instructions transmises par l'acheteur. Aucune initiative ne peut être laissée au banquier à cet égard.

Le banquier informe le bénéficiaire au moyen d'un simple avis, d'une lettre-avis d'ouverture de crédit (1) ou d'une lettre de crédit commerciale.

Cette dernière, seule, nécessite quelques explications car les Règles de Vienne n'en ont donné aucune notion, n'ont pas disposé au sujet du sens qu'il faut lui donner (2).

C'est probablement ce qui justifie l'usage assez exceptionnel qu'en font les banques ayant adhéré aux Règles et Usances. Les Anglais, par contre, y recourent assez facilement parce qu'apparemment, elle répond davantage à leurs traditions en matière de Crédit Documentaire.

-
- (1) La lettre d'ouverture du crédit constitue ce qu'on nomme souvent "l'accréditif".
- (2) Art. IX des Règles et Usances : "Lorsqu'un crédit irrévocable est ouvert sous forme de lettre de crédit commerciale, celle-ci doit comprendre l'avis d'ouverture de crédit irrévocable, et constitue l'engagement ferme de la banque émettrice vis-à-vis des bénéficiaires et porteurs de bonne foi, de faire honorer les tirages émis en vertu et en conformité des clauses et conditions contenues dans le document. Ce document pourra être transmis ou avisé par une autre banque sans engagement pour celle-ci."

Il est malaisé de préciser exactement la forme de la lettre de crédit commerciale; l'article 9 des Règles et Usances stipule simplement qu'elle doit comprendre l'avis d'ouverture de crédit. Le même article semble disposer que la lettre de crédit n'est utilisable que par la banque de l'importateur - la banque émettrice - ce qui exclut donc la lettre de crédit commerciale rédigée par une banque intermédiaire (1). D'autre part, une telle lettre vise uniquement le cas où des tirages sont prévus. Elle pourrait donc constituer une véritable acceptation des traites dont le paiement serait effectué sous condition que les clauses insérées dans ce document soient respectées. Cette explication de la lettre de crédit commerciale a d'ailleurs favorisé l'établissement de la théorie de l'assimilation du crédit documentaire à l'acceptation de la lettre de change, pour en dégager la nature juridique. La lettre de crédit commerciale, trop mal définie, pourrait être considérée non seulement comme un élément de preuve des tirages, mais comme un document négociable avec clause de garantie engendrée par l'engagement irrévocable. Nous aurons à revenir sur ces interprétations qui appellent bien des réserves. Répétons encore que la lettre de crédit commerciale, si telle est sa notion, n'est donc utilisable que dans les cas limitativement déterminés par le recours aux tirages.

x

x

x

(1) la banque intermédiaire qui reçoit une lettre de crédit commerciale de la banque émettrice peut faire des offres de négociation au vendeur.

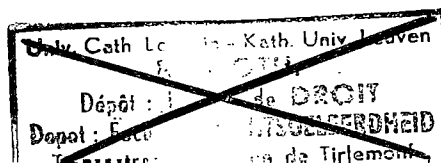
L'avis d'ouverture ou la lettre de crédit doit mentionner toutes les modalités relatives à l'opération: nom du donneur d'ordre, date d'échéance, montant du crédit, indications précises quant aux documents prévus, désignation de la marchandise, éventuellement du bateau et lieu d'embarquement, clause relative à l'assurance, parfois une brève précision concernant l'accomplissement des formalités en matière de change. Il est souhaitable d'éviter les expressions telles que "environ" "si possible", "approximativement" etc... Il faut d'ailleurs regretter que des divergences techniques, des oppositions dans le sens des termes usités, entravent encore les relations entre pays en matière de crédit documentaire. Même en dehors de l'incertitude qui persiste au sujet de l'emploi des termes "confirmer" et "aviser".

La prudence dont fera preuve le banquier sera surtout de rigueur quand il utilisera le mode de transmission télégraphique. Dans un but de rapidité, le banquier de l'acheteur peut, en effet, adresser ses instructions par câble, à son correspondant; la sécurité de la communication est assurée grâce à l'emploi de clés télégraphiques. Ces missives, quoique brèves, doivent cependant être claires. Il ne suffirait pas de câbler au correspondant "Ouvrons Crédit irrévocable". L'expérience a démontré que bien souvent le banquier demande au destinataire du câble de confirmer le crédit.

Ajoutons d'ailleurs que toute communication télégraphique doit être confirmée par écrit, qu'il importe qu'un avis d'ouverture télégraphique à une banque intermédiaire soit suivi de l'envoi de la lettre de crédit.

UNIVERSITÉ CATH. LOUVAIN

Section française
FACULTÉ DE DROIT
BIBLIOTHÈQUE



6.- Le problème Juridique.

Quittons maintenant le plan assez technique auquel nous avons dû nous attacher, pour aborder plus directement le vrai sujet de cette étude : la recherche de la nature juridique du Crédit documentaire irrévocable. Pas mal d'auteurs ont déjà touché au problème, mais bien peu sont tombés d'accord. C'est dire s'il est délicat à solutionner. En fait, la difficulté consiste à rattacher cette opération à une norme de notre Droit.

Nous avons dit que les Règles et Usances avaient évité l'adoption d'une théorie juridique; cette attitude ne peut faciliter la délimitation des droits et obligations des parties, en cas de contestation surtout.

La Jurisprudence.

Les juridictions sont loin de se rallier à une notion unique du Crédit Documentaire irrévocable.

La Jurisprudence, jusqu'à présent, éprouve même des difficultés à dégager des points d'accord quant à la pratique du Crédit irrévocable.

Monsieur JANSSEN, dans son livre "Le Crédit Confirmé" a eu le grand mérite de tenter le rassemblement des décisions pouvant présenter un intérêt en cette matière. Sans doute, les pages qu'il consacre à cet effort ne sont pas complètes mais l'on sait combien il est difficile de recourir aux recueils sommaires et autres publications de Jurisprudence.

Tant en France qu'en Belgique, les décisions relatives aux litiges soumis aux tribunaux compétents, ont pour base tantôt le mandat, tantôt la caution, tantôt encore la délégation ou la stipulation pour autrui. Plusieurs décisions françaises font même application du droit de change au crédit documentaire.

En Belgique, plusieurs jugements appliquent le cautionnement, théorie, nous le verrons, assez peu défendable; d'autres ont combiné la délégation avec la stipulation pour autrui.

Il y a un seul point sur lequel l'unanimité est à peu près faite, c'est sur l'indépendance de la relation vendeur-banquier à l'égard de la relation acheteur-banquier. Pour le reste, toutes les décisions laissent subsister la question : A quelle institution du droit civil ou commercial faut-il rattacher le Crédit Documentaire irrévocable ?

La Doctrine.

Les différentes théories.

Si les opinions jurisprudentielles sont fort divergeantes, celles de la doctrine présentent autant de diversité, de variété. Les thèses défendues, en général, et que nous examinerons, sont celles du contrat innomé, de la caution, de la cession de créance, de l'assimilation avec l'acceptation d'une lettre de change, de la stipulation pour autrui, de la délégation imparfaite, du mandat, du concours de volontés par voie médiate, et de l'engagement par déclaration unilatérale de volonté détaché de sa cause.

Nous nous efforcerons non seulement de déterminer les faiblesses de ces théories, mais aussi de déceler ce qu'elle peuvent offrir de propre à une application au crédit irrévocable.

Contrat innomé.

Certains auteurs ont cru bon d'adopter cette conception. Ils donnent pour raison que le crédit irrévocable est un contrat d'une nature spéciale engendré par l'évolution récente du commerce international et qui, par conséquent, ne peut rentrer dans les normes codifiées de notre droit actuel.

Evidemment, on ne peut nier que cette argumentation a une base réelle. Il est assez normal de qualifier un contrat d'un caractère nouveau de contrat innomé - si l'on ne peut le faire rentrer aisément dans les contrats nommés. C'est cependant une solution de facilité, défendable uniquement en raison du principe même de la liberté des conventions. Mais les explications que l'on donnera à l'adoption de cette conception juridique ne seront pas complètes parce que justement elles ne pourront justifier l'obligation personnelle et indépendante du banquier envers le vendeur, tiers bénéficiaire.

Car si le contrat innomé peut expliquer des obligations entre co-contractants, il est impuissant à l'égard du mécanisme qui fait naître une obligation indépendante au profit d'un tiers.

La caution (1)

Pour plusieurs auteurs et surtout pour plusieurs jugements, le Crédit Documentaire irrévocable trouverait son explication dans l'idée du cautionnement. Selon cette théorie, le banquier qui confirme le crédit devient caution de l'acheteur et permet le paiement du montant de l'opération pour autant que soient réalisées les conditions prévues. Plusieurs décisions de la Cour de Cassation de France se sont arrêtées à cette conception (2). Apparemment, elle n'est pas sans attrait. Bien au contraire, la définition du cautionnement s'adapte, semble-t-il, assez bien au crédit documentaire irrévocable, à l'obligation du banquier (3).

L'exportateur, grâce au cautionnement, sera prémuni contre le risque de l'insolvabilité de l'acheteur, le banquier lui garantissant le paiement du montant fixé dans l'avis ou la lettre d'ouverture du crédit. Cependant, des raisons péremptoires, irréfutables, s'opposent à l'adoption de la théorie du cautionnement.

Le crédit irrévocable crée dans le chef du banquier, une obligation personnelle, indé-

(1) Articles 2.011 et suivants du Code Civil.

(2) Entr'autres Arrêt du 26 janvier 1926.

(3) Code Civil art. 2011: "Celui qui se rend caution d'une obligation se soumet envers le créancier à satisfaire à cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas."

pendante du contrat de vente (1). Le banquier reste absolument étranger aux contestations qui pourraient naître entre l'acheteur et le vendeur au sujet de la vente elle-même.

Or, le cautionnement est un contrat accessoire et dès lors, il devrait dépendre du contrat de vente, ce qui est tout à fait contraire à ce que nous venons de dire. Admettre la théorie du cautionnement, ce serait paralyser le fonctionnement du crédit irrévocable, lui faire manquer son but.

Il existe encore un autre obstacle définitif : la caution solidaire peut opposer au créancier les exceptions du débiteur principal (2). Si le banquier était caution de l'acheteur, il pourrait donc, le cas échéant, refuser le paiement du montant du crédit en démontrant qu'il n'en est pas tenu par suite de l'inexécution de certaines obligations du créancier découlant du contrat de vente. Il pourrait même, comme le débiteur principal, tenter de provoquer l'annulation du contrat intervenu entre l'acheteur et le vendeur. Cette fois, il faut reconnaître que l'on renie complètement le mécanisme et l'essence même du crédit irrévocable. Car dans le crédit, le banquier, répétons le, s'engage d'une fa-

(1) Le 28 juin 1932, la Cour de Cassation française a consacré le principe du droit direct et personnel du vendeur à l'égard du banquier.

(2) Art. 1.208 Code Civil : " Le codébiteur solidaire poursuivi par le créancier peut opposer toutes les exceptions qui résultent de la nature de l'obligation, toutes celles qui lui sont personnelles ainsi que celles qui sont communes à tous les codébiteurs.

çon définitive et personnelle à effectuer le paiement du fait même de l'ouverture du crédit au vendeur. Cet engagement est et restera absolument étranger à la relation importateur-exportateur.

La Cession de créances (1)

La théorie de la cession de créance n'a pas beaucoup de défenseurs, car comme le dit Monsieur PIRET, elle ne s'est jamais expliquée que par des erreurs de terminologie.

Pour appliquer cette conception au Crédit Documentaire irrévocable, il faut attribuer le rôle de cessionnaire à l'exportateur, celui du cédant à l'importateur; la créance cédée sera celle de ce dernier. Il n'y a pas moyen de présenter autrement les choses. Dès lors, il faut admettre que l'importateur avait une créance contre le banquier, débiteur cédé. Cette dernière condition, essentielle, pour qu'il y ait cession, n'est pas indispensable à la relation acheteur-banquier, dans le crédit irrévocable. Il est très fréquent que le banquier exige de l'acheteur, son client, une ouverture préalable à l'ouverture du Crédit Documentaire. Dans ce cas, la créance de l'importateur n'existe pas et la cession de créance devient

(1) Cession de créance Code Civil art. 1689 et 1690.

sans objet.

Monsieur PIRET joint un autre motif tout aussi concluant (1) : l'exportateur en demandant un crédit documentaire irrévocable en sa faveur a eu en vue, non pas d'obtenir la créance de l'importateur contre le banquier, mais bien une créance indépendante, un engagement personnel du banquier. Cette intention résulte bien de la nature même du crédit documentaire irrévocable.

Enfin, la loi prévoit, pour que la cession soit opposable aux tiers, des formes spéciales que l'on ne retrouve pas dans le mécanisme du crédit irrévocable (2). La simple lettre de notification, d'ouverture, adressée au vendeur par le banquier, ne constitue qu'un engagement établi sans souci des formes légales de la cession de créance. Cette lettre, de toutes manières, ne contient aucune allusion, aucun indice de l'existence d'une créance de l'importateur contre le banquier.

Comme on le voit, rien de vraiment positif ne permet d'admettre l'application de la théorie de la cession de créance au crédit irrévocable.

- (1) Mr. PIRET "A propos du crédit irrévocable" : "... la volonté de l'exportateur a été non d'acquérir la créance de l'importateur contre le banquier - créance que les errements des relations importateur-banquier, pourraient éteindre, réduire ou modifier - mais une créance autre que ces errements n'influenceront pas".
- (2) Art. 1.690 Code Civil : "Le cessionnaire n'est saisi à l'égard des tiers que par la signification du transport faite au débiteur. Néanmoins, le cessionnaire peut-être également saisi par l'acceptation du transport faite par le débiteur dans un acte authentique."

Assimilation avec l'acceptation de la
lettre de change.

L'engagement formel du banquier envers l'exportateur, a fait naître une autre théorie défendue avec acharnement par plusieurs juristes éminents (1).

Il s'agit d'assimiler le crédit irrévocable à l'acceptation de la lettre de change.

L'article 121 du Code Civil sert de base à ceux qui défendent cette conception :

"Celui qui accepte une lettre de change contracte l'obligation d'en payer le montant".

Monsieur ROUSSEAU partant de ce texte légal, reconnaît cependant que la lettre de change ne peut pas toujours être acceptée préalablement. Il explique, dès lors, le crédit confirmé comme suit : (2)

"Le vendeur qui aura expédié les marchandises vendues à son acheteur, courra le risque d'un refus d'acceptation du banquier et de l'insolvabilité de l'acheteur. La sécurité qu'il recherche ne lui sera donc pas pleinement assurée; pour qu'il l'ait, il faut qu'au moment où il conclut le marché, l'engagement personnel du banquier lui soit déjà parvenu. Cet engagement, ce sera le crédit confirmé qui le procurera au vendeur.

(1) ROUSSEAU, ALLIZE, PERROUD sont parmi les principaux défenseurs de cette théorie.

(2) Voir JANSSEN "Le Crédit confirmé".

Il précise alors sa pensée :

" Le crédit confirmé consiste essentiellement en une
 " lettre adressée par le banquier au vendeur, et dans
 " laquelle il s'engage à accepter à présentation la
 " traite ou les traites, créées sur lui par le vendeur
 " pendant une période déterminée jusqu'à concurrence
 " de la somme pour laquelle il a consenti une ouver-
 " ture de crédit à l'acheteur.

Et il conclut en ces termes :

" La lettre de crédit est une acceptation anticipée
 " par la banque créditrice des lettres de change qui
 " seront tirées sur elle par le vendeur, en exécution
 " des conventions intervenues entre l'acheteur et lui".

ALLIZE, lui, est beaucoup moins clair que ROUSSEAU. Il prétend défendre la théorie du mandat, mais ne le fait que momentanément car il se voit obligé de l'abandonner dès qu'il doit aborder l'engagement irrévocable du banquier.

Pour lui, le banquier fait d'a-
 bord une promesse de prêt de signature à l'importateur. Dans la pratique, il affirme que la relation importa-
 teur-banquier est régie par les règles du mandat, ce que nous voulons bien convenir. Mais, dit-il, le pro-
 blème change d'aspect dès que la banque a ouvert le crédit. Elle cesse d'être mandataire de l'importateur : elle s'engage elle-même de façon absolue à un tel point qu'elle est tenue d'acquitter les traites correspondant au crédit même si son mandant tombe en faillite.

Comment ALLIZE conçoit-il cet engagement ?

La convention d'ouverture de

crédit (le crédit est donc, semble-t-il, accordé à l'acheteur) est doublée d'une stipulation accessoire qui constitue l'élément essentiel du crédit confirmé. Il s'agit d'une promesse d'acceptation donnée au vendeur par lettre de crédit spéciale; dans ce cas, la promesse d'acceptation vaut acceptation et le banquier de l'importateur se trouve vis-à-vis des tiers porteurs de traites, comme s'il les avait déjà acceptées. Il joue donc le rôle de débiteur principal.

ALLIZE assimile la promesse d'acceptation par lettre séparée avec l'acceptation de la lettre de change.

Il résume, en somme, sa conception par ces mots :

"Le crédit confirmé est au point de vue juridique une opération à double face que l'on peut décomposer de la façon suivante :

- "1° une convention de mandat entre l'importateur et le banquier qui lui ouvre le crédit (1).
- "2° un engagement ferme et irrévocable entre le banquier qui ouvre le crédit et le banquier de l'exportateur ou l'exportateur, cet engagement étant basé sur une promesse d'acceptation donnée par lettre de crédit.

+

+ +

La conception de l'assimilation du crédit irrévocable avec la lettre de change, spécialement défendue par ROUSSEAU et ALLIZE, nous paraît sujette à de solides objections, suffisantes pour ne pas

(1) Nous avons dit que le crédit irrévocable ne supposait pas toujours - loin de là - une ouverture de crédit ordinaire au profit de l'importateur.

s'y rallier.

Il convient de les préciser :

- 1) La théorie de ROUSSEAU & ALLIZE ne se justifie pas dans l'hypothèse où le crédit documentaire irrévocable ne prévoit pas le paiement par traites. Et cependant, qu'il y ait ou non tirages prévus, la nature du crédit irrévocable reste exactement la même. Le fait de savoir si des traites sont exigées, vise uniquement la question du mode d'utilisation, de liquidation du crédit.

Par cette objection, la conception de l'assimilation avec la lettre de change perd déjà une grande partie de sa valeur puisqu'elle ne peut atteindre que les crédits irrévocables prévoyant des tirages.

Les deux objections suivantes vont découler de la loi :

- 2) La loi impose des formes déterminées à l'acceptation de la lettre de change : cette acceptation doit être donnée sur la lettre de change (1). Cette prescription exclut l'acceptation qui serait donnée par lettre séparée comme l'admet ROUSSEAU.

La promesse de prêt, pronée par ALLIZE, ne répond pas d'avantage à cette exigence légale.

(1) Art. 122. Code Commerce : "L'acceptation doit être écrite sur la lettre de change. Elle s'exprime par le mot "accepté" ou par d'autres termes équivalents.

- 3) La loi dispose encore que l'acceptation doit être pure et simple (1).

Seule une restriction de la somme est possible. Or, dans le crédit-documentaire-irrévocable, il y a bel et bien une condition mise à l'acceptation. La lettre de change doit être accompagnée des documents fixés. D'ailleurs, le banquier n'a certainement pas voulu prendre un engagement aussi rigoureux que celui dont parlent les protagonistes de la théorie de l'assimilation (2).

L'engagement du banquier est bien conditionné par la remise de documents qui permettent à l'acheteur de prendre possession de la marchandise. Pratiquement, dans aucun crédit confirmé, même non documentaire, on n'omet de prévoir une condition à l'exécution de l'engagement bancaire.

- 4) Il faut encore concéder que l'engagement bancaire est créateur d'effets qui sont propres au droit du change : il a pour but d'assurer la sécurité des porteurs.

- 5) Nous ajouterons, enfin, avec BRETHE (3), que l'adoption de la théorie de ROUSSEAU aboutit à demander deux fois au banquier son engagement :

" La traite est toujours remise au banquier avant l'échéance pour qu'il l'accepte; s'il était déjà tenu en vertu du droit de change par le seul fait de l'envoi de la

(1) Art. 124 Code Commerce : "l'acceptation ne peut être conditionnelle mais elle peut être restreinte quant à la somme acceptée.

(2) CHERON

(3) BRETHE "Le Crédit confirmé en droit français".

" la lettre de crédit, on ne comprendrait pas cette
 " deuxième acceptation.
 " Comment expliquer la présentation qui est toujours
 " faite de la traite à l'acceptation de la banque, si
 " celle-ci a déjà été acceptée par avance dans sa let-
 " tre de crédit ?

Cette objection revêt un intérêt évi-
 dent et montre le caractère assez superficiel de la thé-
 orie de l'assimilation avec l'acceptation de la lettre
 de change.

La Stipulation pour autrui.

Une jurisprudence nombreuse (1) pré-
 sente le crédit confirmé comme une stipulation pour au-
 trui. Plusieurs auteurs se sont également penchés fa-
 vorablement sur cette solution. Ils estiment que le
 crédit irrévocable se rattache parfaitement au texte de
 l'article 1121 du Code Civil (2).

Georges MARAIS et Pierre MARAIS sont
 parmi les principaux adeptes de cette conception. Pour
 eux, voici comment les choses se passent :

L'importateur stipule que le banquier
 s'engagera à payer au vendeur le montant du crédit.

(1) Entr'autres : arrêt de Bruxelles du 14 mai 1924
 tribunal de commerce de Bruxelles
 15 avril 1922
 tribunal de commerce d'Anvers
 27 janvier 1923

(2) Art. 1121 Code Civil : On peut stipuler au profit
 d'un tiers lorsque telle est la condition d'une sti-
 pulation que l'on fait pour soi-même ou d'une dona-
 tion que l'on fait à un autre. Celui qui a fait cet-
 te stipulation ne peut plus la révoquer si le tiers
 a déclaré vouloir en profiter.

Cet engagement deviendra irrévocable dès que le banquier aura notifié au vendeur l'ouverture du crédit et il rétroagira au jour de l'émission de l'accréditif dès que la notification sera à destination. Il aura pour base le contrat passé entre l'acheteur et le banquier et dont l'exportateur aura le bénéfice.

Il faut reconnaître que cette théorie est très alléchante car elle peut expliquer l'irrévocabilité de l'engagement bancaire. La réfutation de Monsieur DE BEUS (1), à ce sujet, ne nous paraît pas très sûre. Il prend à la lettre l'art. 1.121 du Code Civil et il écrit :

" La stipulation pour autrui peut être révoquée par le
 " stipulant (donneur d'ordre) aussi longtemps que le
 " tiers bénéficiaire n'a pas déclaré vouloir en profiter (2). Or, dans le système traditionnel de la stipulation pour autrui, appliqué au crédit documentaire irrévocable, il est difficile d'admettre que la réception de l'accréditif par le tiers bénéficiaire vaut acceptation de la stipulation de manière que celle-ci serait rendu irrévocable rétroactivement jusqu'au jour de l'émission de l'accréditif.

Cette argumentation, assez étroite, ne nous paraît pas irréfutable. Au contraire,

(1) Revue de la Banque n° 2 - 1950 : "Nature juridique du crédit documentaire".

Monsieur JANSSEN, dans son ouvrage "Le Crédit confirmé" est du même avis que Mr. DE BEUS.

(2) Notons, en passant, que l'acceptation a pour seul effet de priver le stipulant de sa faculté de révocation et non de faire naître le droit du tiers bénéficiaire, qui existe sans cette acceptation.

Sans doute, l'exportateur n'a-t-il pas à donner son consentement à un engagement dont il est d'ailleurs le bénéficiaire. Il acquiert, par le seul effet de la stipulation et sans qu'il intervienne, un droit direct et immédiat (1). Mais il faut expliquer également l'irrévocabilité de la stipulation.

Un arrêt de la Cour de Cassation (2) admet que dans la stipulation pour autrui l'acceptation du tiers-bénéficiaire puisse n'être que tacite ; la preuve de cette acceptation peut résulter d'un fait qui établit l'intention du tiers de profiter de la stipulation. Dans l'hypothèse du crédit irrévocable, on peut concéder que l'accord du tiers bénéficiaire, le vendeur, soit tacite, la preuve de son acceptation résultant du contrat qu'il a passé avec l'importateur, aux termes duquel il a été nettement prévu que le vendeur bénéficierait d'un engagement bancaire irrévocable. Cette façon de concevoir l'acceptation peut se déduire, nous semble-t-il du texte de l'art. 1121 et de l'interprétation qui lui a été donnée par la Jurisprudence.

Nous la préférons, en tous cas, à celle à laquelle se rallie Pierre MARAIS qui conditionne dangeureusement l'acceptation et donc l'irrévocabilité de l'engagement à la réception de la

(1) Théorie Moderne de la Naissance du Droit Direct et immédiat (De Page II 677 et s.)

(2) Cassation 20 juillet 1883

lettre de crédit par le créancier.

" La réception de la dite lettre vaut, à notre avis,
 " ratification tacite de la stipulation, en raison
 " des accords intervenus en dehors de la banque entre
 " l'acheteur et le vendeur, aux termes desquels le
 " marché doit être réglé par crédit confirmé de ban-
 " que.

" Si l'acheteur tombe en faillite avant la réception
 " par le vendeur de la lettre de crédit, le vendeur
 " n'en est pas moins bénéficiaire d'un crédit con-
 " firmé, car dès la réception de la lettre de crédit,
 " le banquier devient son débiteur personnel rétroac-
 " tivement au jour de l'émission de la dite lettre."

Cette opinion soumet,
 donc l'engagement bancaire à tous les aléas que peut
 présenter l'expédition de la lettre.

Il nous paraît qu'au
 contraire le banquier a bien l'intention de s'engager
 irrévocablement dès qu'il rédige la lettre de crédit.
 L'accord tacite du vendeur écarte raisonnablement
 tout obstacle à l'irrévocabilité tel qu'il serait op-
 posé aux défenseurs de la théorie de la stipulation
 pour autrui. Et ce, sans faire intervenir le jeu de la
 rétroactivité.

Les raisons de re-
 pousser cette conception sont d'ailleurs :

1^{re}) La loi exige que la stipulation pour autrui soit
 l'accessoire d'une stipulation pour soi-même. Il
 faudrait donc que l'engagement du banquier soit
 la condition d'une convention acheteur-banquier.
 Cela peut se présenter lorsque le banquier accor-

de un crédit à l'importateur-stipulant mais cette circonstance est loin de constituer une règle générale et, en tous cas, une norme du Crédit irrévocable. Cette remarque a été assez soulignée.

2°) Le promettant dans la stipulation pour autrui peut valablement opposer au tiers bénéficiaire toutes les exceptions et défenses qui résultent de son contrat avec le stipulant (1)

De Page (2) fait justement remarquer que l'existence du droit du tiers-bénéficiaire est indissolublement lié au sort du contrat originaire qui est la source et la mesure de ce droit.

Dans le crédit irrévocable, il est absolument exclu que le droit du vendeur soit lié au sort de la relation importateur-banquier. Si l'on appliquait les règles de la stipulation pour autrui, on admettrait que l'annulation, la résolution de la convention acheteur-banquier marquerait la perte du droit du bénéficiaire de l'engagement bancaire. Se rallier à pareille conception, c'est à nouveau se mettre radicalement en opposition avec la nature même du crédit irrévocable : le banquier ne peut opposer au vendeur les exceptions qu'il peut opposer à l'acheteur ; la relation banquier-importateur, une fois le crédit ouvert, est sans influence sur l'existence de l'engagement dont doit bénéficier l'exportateur.

(1) COLIN & CAPITANT 3ème ed. t. II

(2) De Page - Droit Civil II.

JANSSSEN insiste sur ce point essentiel en des termes non moins formels :

" le procédé employé est l'engagement direct et
 " irrévocable du créancier envers le créancier, à des
 " conditions déterminées qui, dans aucun cas ne peu-
 " vent permettre une discussion provenant des relations
 " du créancier avec le débiteur et qui, pour que la
 " pratique soit pleinement efficace, ne doivent pas
 " permettre davantage la discussion de l'exécution
 " des obligations dont dépend le droit du créancier
 " envers le débiteur.

BRETHE (1) est du même avis quand il analyse la théorie de la stipulation pour autrui :

" Le banquier promettant ne peut pas invoquer
 " pour se libérer envers le bénéficiaire les motifs de
 " dissolution du contrat d'ouverture de crédit, par
 " exemple, la faillite du crédit-stipulant qui met
 " fin à ce contrat formé " intuitu personnae".
 " L'incopposabilité des exceptions dans le crédit con-
 " firmé ne se retrouve pas dans la stipulation pour
 " autrui car la promesse faite au tiers ne peut être
 " séparée de sa cause : le contrat intervenu entre
 " stipulant et promettant."

Concluons donc encore par le rejet de la conception de la stipulation pour autrui pour des raisons péremptoires pour quiconque veut pénétrer et respecter l'essence même du crédit irrévocable.

(1) BRETHE page 312 " Le Crédit confirmé en droit français " Revue Droit Bancaire 1926.

Délégation imparfaite.

L'article 1.275 (1) a servi de base à la défense d'une autre théorie. BRETHE et d'autres avec lui ont conçu que la délégation imparfaite trouvait une heureuse application dans le crédit irrévocable (2).

La délégation est une opération juridique par laquelle une personne (délégant) invite une autre personne (délégataire) à accepter comme débiteur une troisième personne (délégué) qui consent à s'engager (3).

Cette opération, aux termes de la loi, entraîne ou non novation suivant que le créancier a ou non déclaré qu'il entendait décharger le débiteur qui a fait la délégation. La délégation novatoire est dite délégation parfaite, la délégation non novatoire délégation imparfaite.

La délégation requiert le consentement de trois personnes ;

- 1) le délégant qui proposera la substitution du délégué dans la dette existante entre le délégataire et lui.

(1) Art. 1.275 Code Civil. La délégation par laquelle un débiteur donne au créancier un autre débiteur qui s'oblige envers le créancier n'opère point de novation si le créancier n'a expressément déclaré qu'il entendait décharger son débiteur qui a fait la délégation.

(2) Monsieur BOUMAL défend la conception de la délégation imparfaite pour ce qui concerne la relation Banquier-Vendeur.

(3) RIPERT - traité élémentaire du Droit Civil.

- 2) le délégué qui prend l'engagement de payer vis-à-vis du délégataire.
- 3) le délégataire qui accepte la substitution du débiteur.

Dans le cas qui nous intéresse, il ne peut s'agir évidemment que de la délégation imparfaite car le vendeur délégataire ne déclare ni expressément ni tacitement qu'il entend décharger son débiteur (le délégant). Si le banquier (le délégué) ne remplit pas ses obligations, l'exportateur conserve tous ses droits vis-à-vis de l'acheteur; il pourra toujours agir contre lui en vertu du contrat de vente.

La thèse de la délégation imparfaite nous paraît être la plus défendable de celles que nous avons examinées jusqu'à présent. Elle explique assez bien l'indépendance de l'engagement du banquier et de l'impossibilité au vendeur des exceptions opposables par le banquier à l'importateur.

Voyons d'ailleurs comment les choses se présentent :

L'acheteur, donneur d'ordre, pour payer le vendeur lui délègue le banquier (délégué) qui lui ayant ouvert un crédit est son débiteur; le banquier notifie au vendeur (délégataire) son acceptation de la délégation et désormais est tenu envers ce dernier (1).

(1) PIRET "A propos du Crédit irrévocable" Conférence du centre d'études bancaires.

La délégation suppose également qu'il y ait eu antérieurement des rapports juridiques entre les parties. Quels sont-ils ?

Il y a la dette de l'acheteur (délégant) vis-à-vis du vendeur (délégataire) d'une part et la créance de l'acheteur envers le banquier (délégué) résultant du crédit consenti par ce dernier pour effectuer le paiement à l'exportateur, d'autre part.

La délégation crée un lien de droit indépendant entre le délégué et le délégataire. La conséquence sera d'une application parfaite dans le crédit irrévocable : le délégué ne pourra opposer au délégataire (vendeur) les exceptions et moyens de défense qu'il avait contre le délégant.

Voilà donc la principale objection à l'adoption de la théorie de la stipulation pour autrui qui disparaît. L'engagement du banquier est abstrait de sa cause et par conséquent indépendant des relations du délégataire avec le délégant et des relations du délégué avec le délégant.

A ce sujet, CAPITANT (1) a fait des études très poussées car il est très difficile d'admettre la théorie de l'obligation abstraite. Il n'a pas hésité à rendre notre droit plus utilitaire en s'écartant de certains arguments traditionnels. Il insiste sur l'indépendance de l'obligation du délégué ce qui renforce la position de ceux qui conçoivent le crédit confirmé comme une délégation imparfaite.

(1) CAPITANT "De la cause des obligations".

" Si le délégué s'aperçoit après coup qu'il n'était
 " pas débiteur du délégant, soit que sa dette n'eut
 " jamais existé, soit qu'elle fut entâchée de nulli-
 " té, soit qu'elle fut devenue sans cause, le délégué
 " ne pourra pas opposer le défaut de cause au délégat-
 " taire. L'engagement contracté reste valable bien
 " qu'il manque de cause.
 " Les considérations d'ordre économique viennent du
 " reste confirmer l'analyse juridique. Le délégataire
 " courrait en effet, un risque incompatible avec la
 " sécurité nécessaire au commerce juridique si la
 " validité de sa créance dépendait de celle d'un lien
 " de droit qu'il ne connaît pas. L'engagement
 " contracté envers lui n'aurait pas une force suffi-
 " sante s'il était exposé à subir toutes les excep-
 " tions que le délégué peut invoquer contre le délég-
 " gant.

+

+ +

La première objection que l'on
 oppose à l'adoption de la thèse de la délégation im-
 parfaite est la difficulté créée par l'acceptation du
 délégataire.

Comme nous l'avons dit, la délégation suppose le consentement des 3 parties et en-
 tr'autres celui du délégataire. Dans le crédit irrév-
 ocable, il n'existe aucune acceptation expresse don-
 née par le vendeur (délégataire).

Cet obstacle peut être évité, comme
 nous l'avons admis pour la stipulation pour autrui.

Il faut évidemment accepter le principe du consentement tacite dont la preuve peut être donnée dans le contrat de vente. C'est justement le vendeur qui a subordonné la conclusion de l'opération à l'ouverture d'un crédit irrévocable, on serait mal venu de ne pas considérer que son consentement est donné d'une façon tacite au moment de l'émission de l'accréditif. L'objection relative à l'acceptation du délégataire est donc susceptible d'être réfutée (1).

Il en est d'autres plus décisives :

La délégation exige - nous l'avons souligné - des rapports juridiques antérieurs. Ces rapports entre le banquier et l'acheteur n'existent pas toujours. Bien au contraire. Ils existent si le banquier a consenti un crédit à l'acheteur, son client, qui devient alors son créancier. Mais il arrive fréquemment aussi que l'acheteur ait constitué une provision destinée au paiement du crédit irrévocable; dans cette hypothèse, l'acheteur n'est pas créancier du banquier auquel il demande de s'engager personnellement; du même fait, le rapport juridique antérieur est absent et il devient impossible de parler de délégation. Nous répétons ici ce que nous avons déjà dit plusieurs fois, entr'autres, pour la cession de créance.

Cette objection, le lecteur l'aura remarqué, est donc commune à plusieurs théories juridiques; de nombreux auteurs se sont obstinés

(1) une faiblesse cependant : le vendeur, au moment de la conclusion du contrat de vente, ne connaissait pas la personne à qui - pratiquement - il donne son consentement dès ce moment.

à considérer qu'un crédit ordinaire était toujours consenti par le banquier à l'acheteur à l'origine du crédit irrévocable. Il y a là une erreur dans la notion même du crédit documentaire irrévocable et les Règles et Usances n'ont, de leur côté, jamais eu l'intention de prévoir une telle obligation à la base de l'opération qu'ils réglementent. Nous avons dit que le crédit irrévocable constituait, à nos yeux, un ensemble de conventions, mais cela ne signifie pas que l'une d'entre elles soit toujours une facilité de caisse accordée à l'acheteur par le banquier.

Autre objection encore; si le banquier ne peut opposer au vendeur (délégataire) les exceptions qu'il aurait pu opposer à l'importateur (délégant), il peut néanmoins lui opposer les moyens dont dispose le délégant contre le délégataire (1). On s'écarte, à nouveau, de l'essence même du crédit irrévocable. L'engagement du banquier est et demeure indépendant de l'obligation de l'acheteur. Le contrat de vente, créateur d'obligations réciproques entre l'acheteur et le vendeur, est sans influence sur le crédit irrévocable. C'est encore mettre en honneur une rengaine que de le redire, mais ici aussi elle trouve une application rigoureuse. L'engagement de l'importateur est commercial, celui du banquier est financier; entre ces deux engagements se dresse une barrière infranchissable.

(1) De Page - Droit Civil belge t. III n° 607

Monsieur PIRET met l'accent sur l'aspect primordial de cette objection :

".... le banquier qui serait ici le délégué est tenu
 " autrement à l'égard de l'exportateur que ne le serait
 " l'importateur lui-même; l'importateur doit un prix,
 " le banquier doit une somme d'argent, égale d'ailleurs
 " au prix, sur la simple production de documents;
 " l'exportateur veut précisément éviter que sa créance
 " soit discutée par la banquier comme elle pourrait
 " l'être par l'importateur lui-même.

A nouveau, il faudra se résoudre à considérer cette théorie comme juridiquement inacceptable, alors qu'à de nombreux points de vue, elle semblait pouvoir servir de moule idéal au crédit irrévocable.

Le mandat.

La théorie du mandat, si elle n'est pas autrement défendue aujourd'hui (1) a cependant reçu l'agrément de nombreuses décisions judiciaires (2). Elle consiste à voir dans le banquier un représentant de l'importateur, chargé d'ouvrir le crédit et de payer pour compte du mandat.

Les décisions qui s'appuient sur la conception du mandat, font cependant ressortir que ce mandat est impératif et irrévocable; les Règles du mandat, tel qu'il est défini dans le Code Civil ne sont donc pas strictement observées ou suivies. (3)

(1) ALLIZE défend cette thèse dans "Le Crédit Confirmé"
1923

(2) Paris 21 février 1927 et 26 avril 1933 - Le Havre
6 juillet 1921.

(3) Articles 1.984 à 2.010 du Code Civil.

Dans le crédit confirmé, le mandataire (le banquier) s'engage personnellement et irrévocablement. Or, un mandataire ne peut s'engager pour lui-même quand il traite pour le compte du mandant (2). De plus, le mandat est essentiellement révocable. Le texte légal est formel à cet égard : Article 2003 "Le mandat finit, par la révocation du mandataire, par la renonciation de celui-ci au mandat, par l'interdiction ou la déconfiture soit du mandant, soit du mandataire".

Ces dispositions sont en contradiction avec les principes à la base du crédit irrévocable, de l'engagement bancaire.

Le banquier est tenu au paiement même si le mandant vient à tomber en faillite. Il y a donc là cette fois une dérogation d'importance aux règles du mandat. Allizé a d'ailleurs reconnu implicitement la difficulté puisque dans l'exposé de sa théorie il double le mandat d'un autre contrat dès que le crédit est ouvert.

On doit cependant reconnaître que l'intention des magistrats n'est pas douteuse :

-
- (2) Mr PIRET trouve cependant que cette dernière particularité n'est pas essentielle : "Il se conçoit parfaitement que le mandataire assume, envers un tiers, des engagements personnels - encore que au vu et au su de celui-ci, il le fasse pour compte d'autrui - et que entre lui et autrui les relations se liquident d'après les règles du mandat".

L'idée du mandat est liée au crédit irrévocable et il est à peu près impossible de trancher un litige relatif à cette matière sans faire intervenir les règles du mandat.

Qu'on le veuille ou non, le banquier agit en mandataire de l'acheteur quand il ouvre le crédit, reçoit les documents, paie le vendeur. L'erreur consiste à vouloir s'obstiner à appliquer la théorie du mandat à l'entièreeté du crédit irrévocable. Mais lui dénier toute application c'est méconnaître le sens de certaines obligations du banquier.

Nous reviendrons sur ce point quand nous énoncerons notre conception juridique du crédit documentaire irrévocable.

Concours de volontés par voie médiate.

Monsieur VAN MAELE (1) tente d'expliquer l'engagement du banquier envers l'exportateur par le recours à la théorie du concours de volonté par voie médiate.

Voici ce qu'il dit à ce sujet :

" Par application de cette théorie, le concours de
 " volonté de l'exportateur et du banquier se réalise
 " par l'entremise ou le truchement de l'importateur
 " au moment où le banquier ouvre à ce dernier le cré-
 " dit documentaire confirmé. Les deux intéressés ont,

(1) Revue de la Banque 1947 n° 11 "Analyse juridique du Crédit irrévocable".

" en effet, marqué leur volonté sinon explicite
 " tout au moins certaine pour qu'il en soit ainsi :
 " l'exportateur au moment où lors du contrat de vente
 " qu'il a conclu avec l'importateur, il a convenu
 " que le prix lui serait payé par l'entremise d'un
 " banquier, sous forme d'un crédit documentaire con-
 " firmé, le banquier au moment où il a ouvert le dit
 " crédit à l'importateur.

Et plus loin, Monsieur VAN MARLE
 ajoute :

" L'information donnée à l'exportateur de ce que le
 " crédit est ouvert n'est que la réitération d'un en-
 " gagement préexistant; ce n'est donc pas elle qui
 " crée le lien de droit, car ainsi que nous l'avons
 " dit, celui-ci existe déjà à ce moment.

Cette théorie n'explique pas le
 caractère irrévocable de l'engagement bancaire; elle
 tente seulement de justifier l'existence d'un engage-
 ment, alors qu'aucune convention ne lie l'exportateur
 au banquier engagé.

Nous avons bien voulu admettre,
 en traitant de la stipulation pour autrui et de la dé-
 légation que l'objection relative à l'acceptation du
 vendeur vis-à-vis du banquier, n'était pas décisive,
 que l'on pouvait déduire du contrat de vente conclu
 antérieurement entre l'exportateur et l'importateur
 que le premier nommé donnait son consentement tacite-
 ment au moment - nous insistons - de l'émission de la
 lettre de crédit. Notre position à cet égard supportait
 d'ailleurs une réserve non substantielle, puisque le
 vendeur, au moment du contrat de vente, ne connaissait
 peut-être pas le banquier.

Nous ne pouvons cependant franchir le pas qui nous amènerait à considérer que le concours de volontés de l'exportateur et du banquier existerait déjà au moment de l'ouverture du crédit par l'entremise de l'acheteur.

La relation exportateur-banquier est indépendante: elle donne naissance à un engagement du banquier sans que l'importateur ait à intervenir pour en assurer l'existence.

Nous ne pouvons pas plus rejoindre Monsieur VAN MAELE quand il parle d'un "engagement préexistant".

Si nous comprenons bien la portée des termes assez imprécis qu'il emploie, ce ne serait pas à partir de l'émission de la lettre d'ouverture que l'engagement du banquier existerait. Le lien de droit entre celui-ci et l'exportateur serait antérieur à ce moment. S'il en est bien ainsi, cette théorie est indéfendable. Car tant que le banquier n'a pas rédigé la lettre de notification, il peut toujours refuser, sous l'emprise de contingences diverses, de prendre la responsabilité d'ouvrir un crédit irrévocable à l'exportateur. Il pourrait même mettre fin, en application des règles prévues dans une convention, à une facilité de caisse ordinaire consentie à l'importateur en vue de réaliser le crédit irrévocable. Ce n'est donc pas une simple avance de fonds accordée à l'importateur qui pourrait donner matière à interprétation de ce geste bancaire dans le sens d'un engagement vis-à-vis de l'exportateur. Seule, l'émission de la lettre d'ouverture du crédit irrévocable engage le banquier qui pose

dès lors un acte personnel, indépendant le liant irrévocablement au tiers bénéficiaire dont, à ce moment, on pourrait présumer le consentement tacite.

La thèse de Monsieur VAN MAELE - outre qu'elle nécessiterait bien des éclaircissements - manque donc son but puisqu'elle ne donne ni la véritable nature, ni la justification juridique idéale de l'engagement bancaire.

Impossibilité d'un régime juridique unitaire.

Nous avons déjà suffisamment insisté sur la diversité des relations auxquelles donne naissance le crédit irrévocable que pour ne plus devoir revenir sur la complexité du problème juridique. Beaucoup d'auteurs, dans un souci d'identification de l'opération, se sont acharnés à vouloir construire un système juridique unitaire. C'est un des principaux motifs du rejet des théories examinées jusqu'à présent. Les conceptions de la stipulation pour autrui, de la délégation, du mandat, ne sont pas radicalement et entièrement fausses. Le crédit documentaire irrévocable leur emprunte certains aspects parfois essentiels. Seulement jamais ces théories ne peuvent s'encadrer totalement dans les règles du crédit irrévocable. Nous l'avons vu, il existe toujours au moins une difficulté mettant obstacle à l'adoption de ces thèses. Et cette difficulté provient souvent de la tendance à vouloir établir la liaison entre les différentes relations et partant entre les différentes obligations des parties.

Il est impossible d'expliquer par un seul système juridique, les obligations du banquier à

l'égard de l'importateur et celles qu'il contracte vis-à-vis de l'exportateur.

En cherchant à élaborer une définition du crédit documentaire, nous avons affirmé, on se le rappelle, qu'il s'agissait d'un groupe de contrats auquel on a donné la dénomination consacrée de crédit documentaire.

Sans doute, y a-t-il un but commun à ces conventions vers lequel tendent toutes les parties: la sécurité d'une opération commerciale ou d'une façon plus concrète l'exécution d'un engagement bancaire garantissant la bonne fin d'une transaction qui pourrait présenter, sans cette procédure, des risques considérables.

x

x x

Pour pallier l'absence de l'intervention législative en cette matière, il faut que la doctrine tienne compte des exigences économiques, de l'évolution du commerce actuel, de l'extension des pratiques internationales et des risques qu'elles comportent, des responsabilités nouvelles auxquelles les banques se soumettent de nos jours.

Il faut donc aborder le crédit irrévocable avec un esprit utilitaire, détaché d'un trop grand traditionalisme juridique.

Sans doute, il importe de ne pas quitter les sentiers tracés par notre Droit, mais vouloir ériger le sens de notre loi, lui refuser tout mouvement respiratoire ne serait pas fait pour renforcer son

emprise, son autorité. Il faut parfois recourir à d'autres méthodes que celle de l'analogie et se hasarder à soupçonner la pensée de notre législateur en des domaines où il ne pouvait exprimer une règle au moment de son travail de codification.

Cette remarque s'imposait avant de construire notre système juridique du crédit documentaire irrévocable. Ce système ne sera donc pas unitaire; il affirmera l'existence d'un ensemble de plusieurs conventions ayant leur individualité et leurs règles propres mais dominé évidemment par celle qui lie l'acheteur au banquier et surtout par celle qui établit un lien de droit entre le banquier et l'exportateur.

x

x

x

Décomposant ainsi le crédit irrévocable en fonction des différentes conventions qui forment son ossature, nous examinerons successivement :

La relation acheteur-vendeur

La relation acheteur-banquier

La relation banquier-vendeur et enfin

la relation banquier de l'importateur-banquier de l'exportateur.

La relation acheteur-vendeur.

Dans la pratique du crédit irrévocable, les rapports entre l'acheteur et le vendeur se résument à peu de choses.

Comme le dit Monsieur PIRET, l'engagement du banquier à l'égard de l'exportateur est l'adjonction d'un second débiteur chargé du paiement de la

créance, sans décharge toutefois du débiteur primitif, l'importateur.

Le crédit irrévocable ne diminue donc pas la portée des obligations engendrées par le contrat de vente conclu entre l'acheteur et le vendeur.

Une question pourrait cependant se poser mais elle n'est pas d'un intérêt primordial dans cette étude : les deux débiteurs du créancier, l'acheteur et le banquier sont-ils tenus chacun pour le tout ou solidairement ?

Nous penchons pour la première solution en raison de l'indépendance unanimement reconnue du contrat de vente et du crédit irrévocable.

Ce qu'il importe d'affirmer, c'est qu'en dépit de l'engagement du banquier, l'importateur reste débiteur principal du vendeur. Celui-ci garde donc tous ses recours contre l'acheteur. Si le banquier ne répondait pas à son engagement, il resterait toujours au créancier d'agir, en paiement contre le premier débiteur, l'acheteur.

Monsieur PIRET pose une nouvelle question très délicate : "L'exportateur est-il recevable à agir contre l'importateur sans avoir réclané exécution de l'engagement du banquier ?"

" Nous ne le croyons pas, dit-il, sauf stipulation contraire, l'exportateur qui a exigé que des fonds soient mis à sa disposition par le banquier, d'ordre de l'importateur, ne peut renoncer à user de ce mode de recouvrement qu'il a lui même choisi."

C'est tout à fait logique : dans le contrat de vente, l'importateur a conditionné sa conclusion à un paiement par crédit irrévocable. Il a donc lui-

même signifié que le mode de paiement serait tel. Il est donc normal d'exiger qu'il use avant tout "du mode de recouvrement qu'il a lui-même choisi".

Si le contrat de vente détermine la banque qui devra s'engager, l'acheteur sera dans l'obligation de recourir aux services de cet établissement. Le crédit doit être ouvert dans les délais et pour la période prévue au contrat de vente. S'il en était autrement, le vendeur pourrait exiger une modification conforme aux clauses admises par les deux parties.

L'ouverture du crédit irrévocable doit être évidemment préalable à la livraison de la marchandise. Dans le cas contraire, la vente pourrait être résiliée aux torts et aux griefs de l'acheteur (1).

Que se passerait-il si l'importateur ou la banque tardait à faire ouvrir ou à ouvrir le crédit irrévocable au point de ne pas permettre au vendeur d'utiliser normalement le crédit ?

C'est encore l'acheteur ou la banque qui devrait supporter les dommages que pourrait subir le vendeur du fait de ce retard (2). L'exportateur doit non seulement avoir le temps nécessaire pour embarquer la marchandise, mais aussi pour présenter les documents au banquier qui lui a confirmé le crédit.

On le voit, acheteur et vendeur ont intérêt à être minutieux dans l'établissement des conditions et délais d'ouverture du crédit documentaire.

(1) Du Bellot "Le Crédit documentaire" qui cite jugement de Marseille 10 janvier 1927.

(2) Marseille 25 novembre 1927.

Une dernière difficulté pourrait surgir au cas où l'exportateur n'aurait pas présenté les documents dans les délais fixés par la lettre de crédit mais cette fois sans qu'il puisse en rendre responsable l'importateur ou le banquier. L'exportateur, dans cette hypothèse, peut-il agir contre l'importateur en vue d'obtenir le paiement du prix de la marchandise. Si le banquier en se retranchant derrière l'accréditif contenant date d'échéance, a refusé le paiement, on ne peut, d'un autre côté, nier que l'opération commerciale subsiste. D'une part, il faudra considérer que le vendeur a exécuté son obligation en vue d'une contre-prestation à savoir le paiement, d'autre part, que l'importateur peut-être lésé ou bien, parce que sa trésorerie déjà à l'étroit ne pourra faire face à un mode différent de paiement provoqué par l'effacement justifié du banquier ou bien parce qu'ayant fixé lui-même au crédit un délai assez court pour des raisons commerciales, de fabrication, de production ou autres, il se trouve dans l'impossibilité, à ce moment tardif, de réaliser son objectif.

Il n'est pas impossible du tout, dans cette dernière hypothèse, qu'il puisse requérir et obtenir l'annulation de la vente. Ce sera une question de fait, d'estimation des dommages, du préjudice subi par l'importateur.

Pour terminer l'examen complet de cette relation, nous dirons que la stipulation, dans le contrat de vente, au terme de laquelle l'acheteur devra faire ouvrir un crédit documentaire ne l'oblige pas à recourir au crédit irrévocable. A défaut de précisions, il est admis que les ouvertures de crédit soient présumées révocables.

De même, si le vendeur requiert l'ouverture d'un crédit simplement irrévocable par l'intermédiaire de son banquier, il ne peut s'agir d'un crédit confirmé. On ne saurait assez insister sur cette règle de précision ; la pratique nous en a, hélas, montré l'extrême nécessité.

c) La relation acheteur-banquier.

La relation juridique acheteur-banquier nous plonge davantage dans l'ambiance du crédit irrévocable. Un lien de droit va se créer entre ces deux parties : à juste titre, la jurisprudence et une grande partie de la doctrine, se sont attachées à lui appliquer les règles du mandat. Nous l'avons déjà accepté ; la situation du banquier est pratiquement celle d'un mandataire en temps qu'il s'engage, reçoit les documents, les examine, paie le vendeur, suivant les instructions du mandant, l'acheteur.

Des doutes peuvent cependant subsister quant à l'acceptation absolue de cette thèse puisqu'il est irréfutable que le banquier agit, en s'engageant, non au nom du mandant, mais bien pour son nom personnel. L'objection relative à la révocabilité du mandat n'est plus à retenir puisque nous avons nettement posé que les relations acheteur-banquier et banquier-vendeur devaient être traitées séparément.

Le lien de droit qui se noue entre l'acheteur et le banquier nous paraît procéder plus facilement du contrat de commission de droit commercial que du contrat du mandat.

La distinction entre le mandat et la commission n'est d'ailleurs pas très marquante et nombre de règles leur sont communes, spécialement en ce qui concerne les obligations et droits des parties; mais la commission, tout en étant une variété du mandat, explique mieux le rôle du banquier.

Qu'est-ce que le contrat de commission en Droit Commercial ?

La commission est un contrat par lequel le commissionnaire s'engage vis-à-vis du commettant à faire des actes de commerce pour le compte de celui-ci mais sous son propre nom et moyennant un prix (1).

Dans la commission, le caractère personnel de l'engagement du banquier se trouve donc expliqué.

Le banquier est le commissionnaire et s'engagera donc en son propre nom pour le compte de l'acheteur (le commettant).

Celui qui traite avec le commissionnaire n'a pas à s'inquiéter de la solvabilité du commettant et cette particularité propre au contrat de commission s'applique parfaitement aussi au crédit irrévocable. C'est justement le souci initial du vendeur : s'assurer le paiement de la part d'une banque s'engageant indépendamment de l'obligation de son client, l'acheteur.

Dans le contrat de commission, le nom du commettant reste secret, dit-on puisqu'il s'agit d'un mandat sans représentation.

Nous ne voyons cependant pas de raisons juridiquement valables qui puissent empêcher le banquier (commissionnaire) d'indiquer le nom du commettant dans la lettre d'ouverture du crédit (1).

Les obligations du banquier sont régies par les textes légaux relatifs au mandat: il agit en mandataire et la mesure de ses prestations est déterminée par son mandant (2).

Obligations de l'acheteur vis-à-vis du banquier.

Une fois le crédit ouvert, l'acheteur ne peut plus revenir sur sa décision; l'engagement du banquier lui devient étranger et ne pourra être annulé sans le concours du vendeur. La provision que l'acheteur aurait constituée entre les mains du banquier, pour règlement du crédit documentaire, ne pourra valablement faire l'objet d'une saisie-arrêt (3).

L'acheteur sera tenu également de lever les documents s'ils ont été présentés régulièrement au banquier.

(1) Comm.Bruxelles 20 décembre 1930 et Répertoire pratique de Droit Belge

(2) Art. 13 loi du 5 mai 1872

(3) Georges MARAIS

La couverture du crédit irrévocable peut se réaliser de plusieurs manières :

Ou bien une convention préalable aura pour objet une facilité de caisse consentie à l'acheteur; elle prendra parfois le nom et la forme d'un crédit à l'importation : souvent ce crédit impliquera la constitution de suretés réelles ou personnelles au profit du banquier.

Ou bien l'acheteur constituera simplement la provision nécessaire à l'opération.

Ou bien encore, une convention de compte-courant autorisera un dépassement limité au profit de l'acheteur. Dans cette hypothèse, l'acheteur reste débiteur de la banque alors que s'il bénéficie d'un crédit ordinaire, il devient créancier de son banquier.

De toutes manières, le montant du crédit une fois la lettre d'ouverture rédigée, doit être considéré comme "bloqué" et affecté uniquement à sa liquidation, quelle que soit la convention adoptée pour le paiement.

Les règles du mandat, applicables au contrat de commission, imposent d'ailleurs au mandant d'exécuter les engagements contractés par le mandataire, conformément au pouvoir qui lui a été attribué (1)

(1) Code Civil article 1.998

Obligations du banquier vis-à-vis de l'acheteur.

Le banquier-commissionnaire doit exécuter exactement la mission que lui a confiée le commettant. Le crédit irrévocable lui imposera, en fait, de répondre à 3 obligations principales :

- 1) il doit ouvrir au profit du vendeur un crédit irrévocable dans les termes et dans le délai indiqué par le commettant.

Il aura donc soin de ne pas accepter des instructions verbales ou écrites, mais sujettes à équivoques.

- La lettre de crédit doit délimiter la portée de son engagement, ses conditions. Le banquier a tout intérêt à s'en tenir "à la lettre" à des instructions très claires de l'acheteur.
- 2) Le banquier doit payer au vendeur le montant du crédit contre remise de documents conformes, réguliers. Cette obligation se comprend aisément; si les documents sont conformes à ceux prévus dans l'accréditif et présentés dans les délais fixés, le banquier ne peut refuser de les lever.

Nous parlerons de l'examen des documents plus tard, car ce sujet revêt, on s'en doute, une grande importance.

Qu'il nous soit permis de signaler dès à présent que l'acheteur n'admettrait pas que le banquier exécute le paiement au vendeur sur présentation de documents ne répondant pas aux stipulations de l'accréditif.

Le banquier qui paierait dans de telles conditions engagerait sa responsabilité et l'acheteur pourrait refuser de lever les documents ou exiger la réparation du préjudice qu'il pourrait subir du fait d'un paiement irrégulier. Le banquier, mandataire, aurait tout simplement dépassé les limites de son mandat (1). La difficulté consiste évidemment à délimiter le champs de culpabilité du banquier. Ce problème est essentiellement lié à celui du contrôle des documents.

- 3) Le banquier doit transmettre les documents à l'acheteur.

L'intérêt que présente cette obligation n'échappera à personne; le moindre retard dans la transmission des documents par la banque peut provoquer des frais de surestaries et autres. Le banquier coupable pourrait évidemment être tenu de les supporter (2)

Il n'en serait pas de même si le retard dans la transmission ne lui était pas imputable; c'est dans ce sens qu'il faut interpréter l'art. 12 et l'art. 13 des Règles et Usances (3).

+

+ +

(1) Code Civil art. 1.989

(2) Le banquier (commissionnaire) doit agir en bon père de famille, ce qui implique le devoir de diligence de sa part.

(3) Art. 12 Règles et Usances : "Les banques n'encourent aucune responsabilité ni quant aux conséquences des retards que pourraient subir, dans leur transmission, les câbles ou télégrammes, lettres ou documents; ... Art. 13 "Les banques déclinent toute responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité, provoquée soit par une décision des autorités publiques, soit par des grèves, lock-outs, émeutes, guerres et tous cas de force majeure.

On peut se demander si le banquier peut bénéficier du privilège du commissionnaire (1).

Aux termes de la loi, le commissionnaire a privilège sur la valeur des marchandises lui expédiées, déposées ou consignées, par le seul fait de l'expédition du dépôt ou de la consignation, pour tous prêts, avances ou paiements faits par lui en sa qualité de commissionnaire soit avant l'expédition des marchandises, soit pendant le temps qu'elles sont en sa possession.

Monsieur PIRET se prononce négativement :

" Le privilège se justifie par une idée de constitution tacite en gage. Or, tel n'est pas le cas ici;
 " ce n'est pas l'importateur qui remet les titres représentatifs de la marchandise; l'importateur n'a pas qualité pour les constituer en gage; on pourrait d'autre part difficilement considérer l'exportateur lors de la remise, comme un mandataire de l'importateur.

Monsieur PIRET, antérieurement, indique que le privilège doit porter sur les marchandises expédiées, déposées ou consignées par le commettant, mais le texte légal n'est pas formel à ce sujet puisque la loi dit uniquement " par le seul fait de l'expédition, du dépôt ou de la consignation. On peut donc discuter sur le point de savoir si réellement la

(1) Loi du 5 mai 1872 art. 14

marchandise doit être expédiée etc par le commettant". Il nous paraît que dans la pratique, on peut admettre l'expédition dans le chef du commettant ou dans celui d'un tiers pour que puisse jouer la faveur du privilège (1).

En tout état de cause, si l'on accepte le principe du privilège du commissionnaire pour le banquier, il est indispensable qu'il reste en possession des documents. A cet égard, le texte de la loi ne permet aucune discussion, aucune interprétation (2).

Si d'autre part, on veut repousser l'idée du privilège du commissionnaire, on ne peut nier que le banquier possède toujours le droit de rétention. En vertu de ce droit il peut conserver les documents aussi longtemps que l'acheteur ne lui a pas remboursé le montant payé au vendeur. Ce droit de rétention ne présente cependant d'intérêt pratique que si les documents comprennent un connaissement, titre de propriété de la marchandise, ou une police d'assurance représentant une indemnité.

Morins le doute relatif au privilège du banquier (commissionnaire), les règles du contrat de commission s'appliquent donc parfaitement à la relation Acheteur-banquier. Aucune raison juridique valable ne permet de repousser le choix de cette théorie, si l'on veut bien admettre notre point de départ : toute difficulté,

(1) Monsieur DE BEUS admet le privilège du commissionnaire au profit du banquier dans la revue de la Banque 1950 n° 2 "Nature juridique du Crédit documentaire irrévocable".

(2) Une décision de la Cour de Cassation française du 25/11/1891 accepte le maintien du privilège dans cette hypothèse, ce qui paraît assez étrange.

tout litige concernant la relation acheteur-banquier, doit être tranché indépendamment de la relation banquier-vendeur, sans donc tenir compte des obligations et des effets que celle-ci entraîne.

Ce n'est pas une solution de facilité, mais bien une solution découlant de la nature même du crédit irrévocable. Ce que nous disons maintenant vaudra également pour la convention banquier-vendeur, que nous allons analyser à présent.

La relation banquier-vendeur.

Celle-ci va donner naissance au lien de droit le plus important parmi ceux que le crédit irrévocable engendre. Une fois que le banquier a établi sa lettre de crédit, il est engagé irrévocablement et personnellement envers le vendeur. Et cet engagement, nous en avons assez convenu, ne peut être relié juridiquement à aucune autre convention. Nous sommes donc en présence d'un engagement unilatéral sans cause. Inéluctablement, notre conception doit nous mener à cette affirmation.

Cette manière d'envisager l'obligation du banquier est loin d'être unanimement admise.

Monsieur DE BEUS, dans son étude, défend la théorie du contrat de commission et il tente d'étendre son champ d'application à la relation banquier-vendeur, en y ajoutant certaines influences extralégales. Il s'exprime en ces termes :

" En somme, si l'on considère les relations existant
 " entre donneur d'ordre, le banquier et le bénéficiaire
 " sous l'angle du contrat de commission, il y a dans cette

" construction juridique appliquée au crédit docu-
 " mentaire irrévocable un mandat du donneur d'ordre
 " au banquier commissionnaire soumis aux règles du
 " mandat. Il y a, en outre et consécutivement à ce
 " mandat un engagement personnel du banquier-commis-
 " sionnaire à l'égard du tiers. Le tout répond à la
 " notion du contrat de commission, auquel viennent
 " s'intégrer certaines règles relatives à des points
 " spéciaux découlant des usances en la matière.

Et plus loin, il conclut ainsi :

" L'ordre donné par l'acheteur au banquier, suivi
 " de l'engagement personnel du banquier envers le
 " vendeur répond à la notion du contrat de commission.

Nous ne pouvons suivre Monsieur DE BEUS dans cette voie - Si, à l'égard de l'acheteur, le crédit irrévocable demeure un contrat de commission jusqu'à sa complète liquidation, à l'égard du vendeur, il ne peut en être de même.

Sa thèse, si vous préférez, est partiellement juste, mais dès qu'on envisage le crédit irrévocable sous l'angle banquier-vendeur, elle n'est plus défendable.

Qu'il nous suffise de rappeler que l'engagement du banquier est irrévocable et que les modes de cessation du mandat ne peuvent donc y mettre fin ou encore que le sort que peut subir le mandat une fois le crédit ouvert, ne peut influencer celui de l'engagement bancaire. Monsieur DE BEUS semble insister sur le caractère personnel de cet engagement mais cela ne peut que jeter la confusion puisque d'autre part, il le fait tout de même dépendre du contrat

de commission. Il y a d'ailleurs un aveu de faiblesse dans sa thèse quand il recourt pour expliquer "certains points spéciaux" à certaines règles découlant des usances en la matière. Nous préférons davantage une construction entièrement bâtie sur la coutume, mais pouvant s'appuyer aussi sur une interprétation judiciaire de notre Droit que cette conception basée sur un point formel de Droit mais recourant aux "usances" pour combler ses lacunes (1).

Monsieur DE BEUS veut peut-être faire allusion aux Règles de Vienne. Ce recours ne répond pas au souci précis de faire rentrer le crédit irrévocable dans notre Droit. Nous avons noté le silence des Règles et Usances à l'égard du problème juridique posé par cette opération. Il est donc assez vain de se référer à cette réglementation dans une étude qui se veut essentiellement juridique.

Il ne nous viendra cependant pas à l'idée de contester l'importance de la difficulté relative à la nature juridique de l'engagement bancaire. Il n'est pas simple du tout d'introduire la notion d'un engagement sans cause dans une opération juridique. Il n'empêche qu'il faut s'y soumettre si

(1) Les usances ne peuvent fournir un point d'appui très solide en droit.

Usances veut simplement dire "mode d'emploi" tandis que la coutume suppose essentiellement un droit établi par un usage dont le lien de continuité et le passé sont suffisamment importants pour lui donner cette force juridique.

l'on veut aborder avec quelque chance de succès la relation banquier-vendeur.

Les idées de CAPITANT ont fait du chemin à ce sujet; des juristes comme BRETHE s'y sont ralliés. D'autres comme THELLER (1) ont continué à s'y opposer en s'appuyant sur les textes légaux:

" le code exigeant une cause dans tous
 " les contrats, nous devons nous incliner,
 " nous devons voir dans la cause une condi-
 " tion indispensable"

Partant de la théorie de Mr. CAPITANT concernant les obligations, Mr. ESCARRA J. (2) a défendu une conception logiquement beaucoup plus sérieuse de la relation banquier-vendeur mais qui se heurte aux assauts des Juristes classiques, traditionnalistes : l'obligation du banquier s'expliquerait par la notion de l'engagement unilatéral et abstrait de volonté.

Il n'a eu recours à cette conception qu'en présence de l'impossibilité de faire rentrer l'engagement bancaire dans les normes admises de notre Droit. Les objections sont nombreuses, sans aucun doute. Il en est même qui procèdent d'un sentimentalisme patriotique. C'est ainsi que Monsieur JANSSEN cite une argumentation de ce genre de Monsieur LAMBERT :

(1) THELLER " De la nature juridique du titre de crédit"
 (2) ESCARRA " Le Droit commercial ".

" Nous repoussons, écrit ce dernier, sans hésiter
 " la théorie de la déclaration unilatérale. Le fait
 " seul qu'on nous la présente comme une trouvaille
 " des jurisconsultes allemands suffirait à nous
 " mettre en défiance. Pour traduire dans le droit
 " les nouvelles exigences de la pratique, nous n'a-
 " vons pas besoin de recourir à des théories étran-
 " gères ".

Une objection plus intéressante certainement consiste à affirmer que notre Droit se trouve dans l'oeuvre de nos législateurs et pas ailleurs. Or, ceux-ci n'ont pas accepté que la déclaration unilatérale soit rangée parmi les sources d'obligations. Ce rejet n'est pas affirmé expressément mais l'énumération des sources d'obligations est limitative. Le code prévoit les contrats, les quasi-contrats, les délits, les quasi-délits et la loi comme sources d'engagements (1). Ces dispositions seraient catégoriques, et ne permettraient aucune extension.

D'autres juristes, selon Monsieur JANSSEN, objectent pour expliquer l'inexactitude de la théorie de l'engagement unilatéral, que l'obligation étant un rapport entre deux personnes, on ne pourrait concevoir une dette existant sans créancier, qu'accueillir cette source d'obligations serait contraire à la protection que la loi a voulu assurer contre les engagements irréfléchis. Cette réfutation peut être annihilée en se référant au principe de l'autonomie de la volonté d'autant plus que l'enga-

(1) Articles du Code Civil 1101 - 1370 - 1371 - 1382.

gement bancaire, à nos yeux, ne présente aucun signe d'irréflexion.

Heureusement, la théorie de la déclaration unilatérale a, pour elle, l'autorité de juristes éminents comme Messieurs DE PAGE, PIRET, JANSSEN et d'autres qui s'associent à l'audace mesurée de Monsieur ESCARRA.

Nous allons d'ailleurs revenir, dès maintenant, sur les principales objections à cette théorie et les réfuter plus à fond :

1°) La loi n'a pas consacré la déclaration unilatérale comme source d'obligation.

On peut tout de même se demander si le silence de la loi doit être interprété comme un refus. La réponse à cette question opposera 2 écoles : celle des évolutionnistes et celle des conservateurs.

Quant à nous, nous préférons donner notre préférence à celle qui refuse l'enlisement et tente de renouveler sans cesse le souffle de vie de nos codificateurs.

On peut supposer raisonnablement aussi que le législateur n'ayant pas entrevu le problème, n'a pu le résoudre (1).

2°) Des circonstances sociales, économiques, financières peuvent créer des usages nouveaux, s'écartant parfois quelque peu des textes légaux.

(1) Geny "Méthode d'interprétation et sources en droit positif privé " tme II.

Or, la loi n'est pas seule source du Droit. Toutes les chaires professorales de nos universités ont enseigné et enseigneront encore qu'elle n'a pas ce monopole ; la coutume, elle aussi, est source de droit.

En droit commercial, il existe tant de facteurs mouvants que la coutume peut être amenée à tenir un rôle de premier plan comme source de droit. Cette coutume dans quelque domaine qu'elle puisse jouer, doit cependant être profondément installée dans la vie pour venir à l'existence juridique.

3° Nous nous refusons à être trop rigides dans notre conception : si nous sommes formels quant à l'indépendance de l'engagement du banquier, nous ne voulons pas aller jusqu'à prétendre que cet engagement est absolument sans rapport avec le contrat de vente.

Nous sommes enclins même à dire que si l'obligation irrévocable du banquier résulte d'une manifestation unilatérale de volonté, il n'en reste pas moins que cet engagement est l'accessoire du contrat de vente. Car, sans ce contrat, élément de base, le crédit irrévocable n'existerait pas. Le contrat de vente peut ne pas constituer la cause, au sens juridique, de l'engagement bancaire, mais bien le motif. Il y a là une nuance aisément perceptible.

4° Monsieur DE PAGE accorde pleine valeur à la volonté exprimée du débiteur. Avec Monsieur PIRET, il constate que plusieurs institutions consacrent implicitement la solution de l'engagement unilatéral : l'offre de contracter lie l'offrant, le gérant d'affaires par

sa seule volonté à continuer la gestion commencée, l'héritier qui accepte une succession s'oblige à en payer les dettes, le souscripteur d'un titre à ordre ou au porteur s'oblige, vis-à-vis du porteur régulier de ce titre qu'il ne connaîtra qu'à l'échéance (1).

5° Ce qui va suivre ne doit pas être rattaché aux 4 arguments précédents :

La législation sociale nous dicte une ligne de conduite dont on pourrait s'inspirer avec mesure cependant : Des besoins sociaux se font sentir assez fréquemment et du même fait, l'utilité de nouvelles règles sociales s'impose avec persistance ; que se passe-t-il dans la réalité ?

Si initialement la validité de nouveaux principes sociaux est inavouée, peu à peu s'élabore une théorie mûrie que le législateur sanctionnera après avoir éliminé tout ce qui pourrait lui rester de révolutionnaire, d'outrancier. Il peut en être ainsi en Droit civil ou commercial. Sous la pression des nécessités, des circonstances, notre Droit ne peut se cabrer indéfiniment.

(1) Le texte de l'article 1370 du Code Civil, préliminaire aux dispositions relatives aux quasi-contrats, délits et quasi-délits, sert de base et résume très bien cet argument favorable à la thèse de l'engagement par déclaration unilatérale :

" Certains engagements se forment sans qu'il inter-
 " vienne aucune convention, ni de la part de celui
 " qui s'oblige, ni de la part de celui envers le-
 " quel il est obligé. Les uns résultent de l'au-
 " torité seule de la loi ; les autres naissent d'un
 " fait personnel à celui qui se trouve obligé.
 "

" Les engagements qui naissent d'un fait personnel
 " à celui qui se trouve obligé, résultent ou des
 " quasi-contrats, ou des délits ou quasi-délits.

Pour nous, l'engagement personnel du banquier dans le crédit irrévocable est un parent très proche de celui qui naît dans le quasi-contrat (gestion d'affaires)

Il faut l'amener judicieusement, sans heurt, à se pencher sur de nouvelles situations. Le rôle de la doctrine est prépondérant à cet égard pour autant qu'elle fasse preuve de souplesse comme de mesure. La loi n'est pas immuable, voilà ce que nous voulions dire. Ce qui ne signifie pas qu'il faille la brusquer : le législateur doit être gagné à des enrichissements, à des adaptations par des études, par des déductions, par des preuves de leur nécessité.

A ce sujet, l'influence des "coutumes" viendra se ranger aux côtés de celle de la doctrine. L'argument des progrès légaux à réaliser est donc, en quelque sorte, le pendant de celui que nous avons tiré de la coutume.

Sans doute, dans ce dernier point, n'avons nous pas précisément envisagé le rattachement de l'engagement par déclaration unilatérale à notre Droit existant. Mais cette ultime argumentation visait, à insister sur la nécessité de ne pas considérer notre Loi comme hermétiquement fermée à toute adaptation. Ceux qui se refusent à accepter la théorie de Monsieur ESCARRA ne peuvent, pensons-nous, affirmer que le législateur ne sera pas amené à reconsidérer le problème des engagements dont l'aspect se modifiera sous l'influence de la doctrine et de la coutume (1).

(1). N'oublions pas que l'essor juridique du Crédit documentaire est assez récent ; on peut concéder, dès lors, que le législateur n'a pas encore pu légiférer sur cette matière.

La théorie de l'engagement unilatéral et abstrait peut subir une objection plus solide, pour nous, évolutionnistes, que celle énumérées et combattues jusqu'ici.

L'engagement du banquier est donc la résultante d'une manifestation unilatérale de volonté et cependant il est généralement subordonné, conditionné à la remise des documents conformément aux instructions de la lettre de crédit.

ESCARRA reconnaît cette faiblesse :

" Sans doute, cette obligation est subordonnée à la
" présentation par le vendeur de documents conformes
" aux instructions du donneur d'ordre".

Il élude cette difficulté en disant qu'il n'en est pas autrement d'une promesse de récompense qu'on peut difficilement expliquer sans faire appel à la notion de déclaration unilatérale de volonté, mais, qui n'engage son auteur que dans la mesure ou celui qui réclame l'exécution de la promesse a rempli la condition dont elle est assortie, c'est-à-dire rapporté l'objet perdu ou accompli l'acte imposé.

Cette opinion ne nous empêche pas de croire que nous sommes en face d'une objection délicate car le caractère unilatéral de l'engagement devrait entraîner l'absence de toute prestation de la part du tiers bénéficiaire.

Il n'est d'autre remède à cette déficience que de faire appel à la notion de la condition suspensive qui subordonnera l'exécution de l'engagement

bancaire par déclaration unilatérale à la remise des documents. Ainsi, la relation banquier-vendeur, trouvera une explication juridique acceptable. Plusieurs décisions sont d'ailleurs déjà venues appuyer la thèse de l'engagement par déclaration unilatérale de volonté, démontrant ainsi que la souplesse peut également caractériser notre Droit (1).

Voyons maintenant quels sont les droits et obligations du banquier et du vendeur ?

1° le banquier est tenu personnellement envers l'exportateur dès que sa volonté s'est manifestée dans l'avis ou lettre d'ouverture de crédit, il devient donc débiteur personnel. C'est dire, comme nous l'avons déjà fait remarquer, que l'obligation bancaire subsistera quelque soit le sort des rapports acheteur-vendeur ; même en cas de compensation de créances légales, le banquier doit payer.

2° le banquier ne doit cependant s'acquitter qu'à présentation des documents réguliers ou des justifications prévues. Il en résulte qu'il pourrait être amené

(1) Un jugement du tribunal de commerce de Bruxelles du 2 mars 1933 recourt à l'engagement par déclaration unilatérale. Monsieur PIRET relate comme suit ce jugement :

" Il (le tribunal) observe :

" que le crédit confirmé fait naître dans le chef du
 " banquier une obligation nouvelle, personnellement
 " et directement contractée envers le vendeur qui
 " est absolument indépendante de la convention de
 " vente dans laquelle elle trouve son origine ; qu'
 " il s'agit en réalité dans les rapports entre ban-
 " quer créateur et bénéficiaire d'une promesse uni-
 " latérale, abstraite, séparée de sa cause ; que le
 " banquier créateur est tenu exclusivement dans les
 " termes de la notification par lui faite de l'ouver-
 " ture de crédit".

à supporter la responsabilité d'un refus de paiement injustifié. Le vendeur pourrait, dans cette hypothèse, réaliser la marchandise aux risques et périls tant du banquier que de l'acheteur.

3° le paiement ne pourra être fait que si les documents ou justifications sont fournis dans les délais fixés.

4° le banquier n'est tenu que pour le prix de la marchandise, tel qu'il est indiqué dans l'accréditif, à moins qu'il ne soit clairement spécifié qu'il est également mandaté pour régler d'autres frais comme le montant de l'assurance et du frêt.

5° le banquier est tenu irrévocablement, c'est le caractère essentiel du crédit. Il n'est pas inutile de revenir sur le souci du vendeur qui, dans un tel crédit, recherche la sécurité. Il tient à être payé quelque soit la situation pécuniaire future de l'acheteur, l'évolution des facteurs politiques ou commerciaux.

Il faut même noter qu'en cas de conflit entre l'acheteur et le vendeur, le banquier ne pourrait, pour se mettre à l'abri, demander une mesure de séquestre provisoire. Même encore, si l'issue du conflit lui paraissait dangereuse à son égard (1)

(1) G. MARAIS écrit à ce sujet :

- " Aussi doit-on décider que le banquier n'a pas le
- " droit de s'adresser au juge des référés à l'effet
- " de faire nommer un séquestre au montant irrévocable
- " jusqu'à l'issue du conflit entre acheteur et ven-
- " deur.

La relation banquier de l'importateur -
banquier de l'exportateur

Dans notre exposé purement juridique, nous n'avons encore fait intervenir que 3 parties : l'importateur, l'exportateur et le banquier émetteur. Mais nous avons signalé auparavant que bien souvent un second banquier faisait son apparition dans le mécanisme du crédit irrévocable. A la suite de la demande du vendeur, son banquier, ou un banquier de la place, interviendra soit pour l'aviser simplement de l'ouverture du crédit, soit pour lui confirmer l'accréditif. Cette procédure - si le crédit est confirmé - va lui permettre de bénéficier éventuellement du jeu des règles en matière de compétence judiciaire. De plus, le paiement sera plus rapide puisque les documents seront à remettre à cette banque intermédiaire contre règlement du montant du crédit.

L'article 1994 du Code Civil sera-t-il d'application dans cette matière ? Car il est bien entendu que ce second banquier est le mandataire du premier.

Que dit cet article :

" Le mandataire répond de celui qu'il s'est substitué
" dans la gestion 1° quand il n'a pas reçu le pouvoir
" de se substituer quelqu'un; 2° quand ce pouvoir lui
" a été conféré sans désignation d'une personne et que
" celle dont il a fait choix était notoirement incapa-
" ble ou insolvable. "

La question qui se pose ici est celle de savoir si le premier banquier, mandataire de l'importateur, répond de l'exécution de la mission du banquier qu'il s'est substitué, étant entendu que l'on considère la substitution comme autorisée en raison des instructions précises données à cet égard par l'acheteur au banquier émetteur.

Plusieurs auteurs se sont prononcés par l'affirmative. Monsieur DU BELLOT estime que "le premier banquier répond des fautes commises par le tiers substitué sans pouvoir exciper des dispositions de l'art. 1.994 du Code Civil.

Il écrit d'ailleurs (1) que :

" le premier banquier reste le mandataire responsable.
 " le client n'a pas à connaître le second qui n'est
 " qu'un mandataire substitué. La première banque
 " devra subir les conséquences de la faute de la se-
 " conde quitte à se retourner ensuite contre cette
 " dernière.

Quant à nous, nous ne trouvons pas de raison de ne pas revenir aux prescriptions de l'art. 1.994 et en général à celles relatives à la matière du mandat.

La substitution est autorisée; la banque choisie à cet effet est supposée de bonne notoriété. Pourquoi, dès lors, imposerait-on au premier banquier de supporter les erreurs et négligences de son mandataire ? S'il en était autrement, jamais plus la banque d'un importateur n'accepterait cette procédure, car en plus de son engagement personnel, elle prendrait à sa charge des risques très grands qu'elle ne pourrait écarter de sa propre initiative, puisque relatifs à une intervention étrangère, celle du second banquier.

(1) DU BELLOT "La Vente C.A.F. et le crédit confirmé"

Elle aurait tout intérêt à refuser une substitution qui alourdirait injustement le poids de ses responsabilités. Il est plus normal d'admettre que les deux banques se trouvent donc dans les liens du mandat.

Les Règles et Usances semblent épouser cette thèse.

L'article 14 est assez clair à ce sujet :

Art. 14 :

" Les banques qui utilisent le concours d'une autre
 " banque n'assumeront aucune responsabilité à l'égard
 " de leurs donneurs d'ordres (à moins qu'il n'y ait
 " faute de leur part) au cas où les instructions qu'
 " elles transmettraient ne seraient pas suivies exac-
 " tement même si elles ont pris elles-mêmes l'initia-
 " tive du choix de leur correspondant"

Quant à l'importateur, il aura éventuellement un recours contre la personne que son mandataire s'est substituée (1)

Quelles sont les obligations engendrées par la relation banquier de l'importateur-banquier de l'exportateur ?

Il faut évidemment distinguer suivant que le second banquier est chargé "d'aviser" ou de "confirmer".

Dans la première hypothèse, la mission du banquier substitué est limitée à la notification de l'accréditif au bénéficiaire et à la réception des documents qu'il transmettra à son mandant, c'est-à-dire la banque émettrice.

(1) Art. 1994 in fine "Dans tous les cas, le mandant peut agir directement contre la personne que le mandataire s'est substituée".

Monsieur PIRET ajoute que le second banquier est chargé de "payer". Il convient de préciser cette fonction qui n'est pas strictement de son ressort.

Il ne doit payer que s'il a acquis la certitude que le premier banquier a agréé les documents, d'une part et s'il est assuré du remboursement par son mandant, d'autre part. De toutes manières, il a, dans le doute, la possibilité de refuser le paiement; c'est bien la raison pour laquelle nous n'avons pas ajouté d'emblée, comme Monsieur Piret, que le second banquier était chargé de payer.

Dans la pratique, la banque intermédiaire chargée d'aviser ou de faire une offre de négociation de lettre de crédit commerciale, effectuera, assez souvent, le paiement, sous sa responsabilité lors de la remise des documents conformes par le vendeur. De nombreuses banques prennent ce risque à l'égard de leurs correspondants - banquier émetteurs - lorsque ceux-ci rentrent dans une catégorie de banques avec lesquelles elles entretiennent des relations d'affaires suivies et empreintes d'une confiance réciproque.

Mais encore une fois, il n'y a là aucune obligation et, en principe, le banquier substitué ne doit payer que sur instructions de son mandant agréant les documents et après réception de la couverture lui assurant le remboursement du montant à régler au bénéficiaire. On ne peut nier, en tout état de cause, que les banques chargées simplement de notifier un accreditif doivent faire preuve d'une extrême prudence si elles veulent prendre l'initiative de payer le crédit.

Dans la seconde hypothèse, le banquier substitué est donc prié par le banquier de l'importateur de confirmer l'accreditif au bénéficiaire dont il devient

le débiteur. Il sera donc responsable de l'exécution de son obligation vis-à-vis de son mandant, le premier banquier.

Généralement, on se trouvera en présence de deux engagements: celui du banquier de l'importateur et celui du banquier de l'exportateur. Comme dans l'hypothèse précédente, leurs rapports seront régis par les prescriptions relatives au mandat.

Il est évident qu'un banquier n'acceptera de confirmer un crédit documentaire que s'il a tous ses apaisements au sujet de la solvabilité et de la bonne notoriété de la banque émettrice. Toute banque peut refuser le mandat si elle estime que sa gestion comportera des risques trop grands. Une fois engagée par la confirmation du crédit (1), elle ne pourra donc plus revenir sur son obligation; en cas de conflit quant au paiement, le vendeur aura la facilité de se retourner contre elle.

La banque substituée doit confirmer le crédit documentaire exactement dans les termes indiqués par la banque émettrice. Elle ne peut apporter aucun retard à cette mission, surtout s'il est stipulé que le bénéficiaire doit être informé de l'ouverture du crédit par la voie la plus rapide (téléphoniquement ou télégraphiquement).

Si d'autre part, la banque chargée de la confirmation ne désire pas se soumettre à un tel engagement, elle est tenue d'en avertir immédiatement la banque émettrice, un préjudice pouvant en résulter pour les parties intéressées. Il est normal aussi de prévoir que si les instructions de la banque émettrice sont imprécises, incomplètes, le crédit ne doit être avisé au bénéficiaire qu'à titre de simple renseignement par la banque

(1) Art.VII des Règles et Usances: ... "La banque intermédiaire se trouve elle-même engagée envers le bénéficiaire à partir de la date à laquelle elle aura donné sa confirmation".

intermédiaire. Cette règle fait l'objet d'une disposition des Règles et Usances (article 8) mais seulement pour ce qui concerne l'indication de la durée de validité.

Signalons enfin que certaines banques chargées de confirmer un crédit, se contentent après accord du banquier émetteur, "d'aviser" le bénéficiaire tout en ajoutant sur leur avis d'ouverture qu'ils confirmeront le crédit, dès réception des fonds devant couvrir l'opération. Cette confirmation fait donc éventuellement l'objet d'une seconde lettre qui engage définitivement le banquier de l'exportateur. Cette procédure est efficace, spécialement quand le crédit documentaire crée des relations assez occasionnelles entre les banques de pays dont les lois ou les circonstances ne facilitent pas l'usage de comptes-courants. Le recours au paiement par clearing n'est pas toujours rapide, ce qui peut empêcher la banque émettrice de constituer à temps, une garantie ou une provision susceptible de provoquer la confirmation immédiate de l'accréditif par le banquier intermédiaire. Cette façon de procéder atténue incontestablement le préjudice que pourraient subir acheteur et vendeur à la suite d'un retard dans l'ouverture du crédit.

7.- TRANSMISSIBILITE DU CREDIT.

La clause de transmissibilité permet de faire profiter un tiers, inconnu à l'origine, du montant du crédit confirmé. La banque qui ouvre le crédit s'engage donc envers tout tiers désigné par le vendeur ou même vis-à-vis de toute autre personne désignée par le tiers.

Les Règles et Usances se sont montrées, pour le moins, très réservées sur ce sujet.

Voyons ce qu'elles disent :

Art.49. " Un crédit ne sera transférable que sur instruc-
 " tions expresses du donneur d'ordres.
 " Dans ce cas, le crédit sera transférable
 " une seule fois et ce dans les termes et
 " conditions spécifiées au crédit original,
 " à l'exception du montant de l'accréditif
 " qui pourra être réduit et de la date de
 " validité qui pourra être rapprochée.
 " Si un crédit documentaire est transféré par
 " fractions, ce fractionnement ne sera consi-
 " déré que comme constituant un seul transfert.
 " L'autorisation de transfert s'étend aussi pour
 " la transmission sur une autre place. Les frais
 " de banque causés par cette opération sont à la
 " charge du premier bénéficiaire, à condition qu'
 " il n'y ait pas d'autres prescriptions. Pendant
 " la durée de la validité de l'accréditif original,
 " le paiement peut avoir lieu sur la place où le
 " crédit a été transféré. "

Ces dispositions sont nettement restrictives: le banquier, à moins que ce ne soit expressément prévu dans la lettre de crédit, ne peut payer à une autre personne que le bénéficiaire. C'est au donneur d'ordre qu'il appartient d'autoriser, à l'origine, la transmissibilité du crédit.

Que faut-il penser de ces dispositions ?
Disons tout d'abord que, quelle que soit leur valeur, elles n'engagent pas décisivement les Tribunaux à moins qu'il soit prouvé que conventionnellement les parties ont décidé de s'y soumettre.

Somme toute, pour bien trancher le problème, il est préférable de le scinder en deux :

1°) la clause de transmissibilité est inscrite dans la lettre de crédit; le banquier qui ouvre le crédit consent à s'engager envers tout tiers qui sera désigné par le bénéficiaire de l'accréditif ou toute autre personne désignée par le dit tiers.

Chacun des tiers désignés aura donc, pour la part qui lui est attribuée, un droit personnel et irrévocable contre le banquier mais chacun des tiers reste soumis à la même condition que le vendeur bénéficiaire : la remise conforme des documents.

Aux termes des Règles et Usances le crédit irrévocable n'est transférable qu'une seule fois mais le transfert par fractions est considéré comme constituant un seul transfert. Il y a sur ce point, une dérogation au droit commun.

2°) la clause de transmissibilité n'est pas insérée dans la lettre de crédit.

Un transfert, aux termes des Règles et Usances n'est donc pas permis. Reconnaissons que bien souvent les parties se soumettent de plein gré à cette réglementation et renoncent au transfert du crédit.

Si l'on examine ce problème sous l'angle juridique, il est assez aisé de défendre une solution opposée encore que la Jurisprudence française se soit souvent prononcée pour la non transmissibilité (1).

Messieurs Georges Marais, Janssen et Piret ont défendu la thèse de la transmissibilité en s'appuyant tantôt sur la loi, tantôt sur les nécessités commerciales, tantôt encore sur les obligations des parties. Et ce sont bien ces trois points de vue qui pourraient - qui devraient même - faire admettre la transmissibilité par nature du crédit irrévocable, la non transmissibilité devant être expressement prévue dans la lettre de crédit.

Détaillons ces trois points :

1^{er} le point de vue du droit commun :

L'exportateur a acquis une créance, pourquoi ne pourrait-il pas la céder s'il se conforme à l'article 1690 du Code Civil. L'importateur ne pourrait être lésé par cette cession, pas plus que le banquier, car il est convenu que l'exportateur céderait sa créance avec la même condition que celle à laquelle il était soumis. Il n'y a là rien d'anormal : le banquier devra recevoir du cessionnaire les documents conformes aux stipulations de l'accréditif qu'il lèvera de la même manière que s'il les avait reçus du vendeur. Encore une fois, puisque ce dernier a acquis une juste créance, il est tout-à-fait légitime qu'il puisse en disposer légalement.

(1) Entr'autres Marseille 22 juin 1920.

2°) le point de vue commercial.

Les adversaires de la Transmissibilité par nature prétendent que le but unique du crédit irrévocable est pour le vendeur d'éviter les risques d'insolvabilité de l'acheteur.

Nous sommes en matière commerciale et il serait contraire aux intérêts du commerce de borner trop facilement les possibilités qu'offre une opération. A n'en pas douter, la clause de transmissibilité présente des avantages immenses, elle ne peut que régulariser, développer et faciliter les transactions.

Si l'existence même des obligations engendrées par le crédit documentaire irrévocable était mise en péril, par sa transmissibilité, nous n'hésiterions pas à la repousser mais il n'en est rien. Alors va-t-on sous un prétexte d'intention, interdire le "jeu de la loi" qui permet la cession d'une créance acquise normalement?

La pratique commerciale, ne l'oublions pas, a des nécessités qu'il importe de ne pas méconnaître mais de défendre en s'écartant du principe de l'inextinguibilité.

3°) Georges Narais examinant les rapports entre parties et leur résultat a très bien démontré les raisons qui justifient la transmissibilité du crédit irrévocable.

" L'acheteur qui a donné l'ordre d'ouvrir un crédit en
 " faveur d'une personne dénommée n'a, en réalité, en vue
 " que l'acquisition de documents établis dans des condi-
 " tions déterminées. Sauf situations exceptionnelles, dont
 " il n'y a pas lieu de tenir compte, peu importe que ces
 " documents proviennent de X vendeur originaire ou de
 " Y vendeur substitué. En matière de vente d'objets
 " fongibles, la personnalité des contractants disparaît

" en quelque sorte derrière la livraison des types promis
 " et le paiement intégral de leur prix"

" Si l'acheteur n'a pas de justes motifs pour
 " s'opposer à la transmissibilité du crédit, quoique celle-
 " ci ne soit pas stipulée, le banquier qui n'est que
 " son mandataire n'en a pas d'avantage. Assurément en
 " pratique, tant que la question n'aura pas été tranchée,
 " par la Jurisprudence, le banquier agira avec prudence
 " en provoquant à cet égard des instructions de la part
 " de son mandant.

" Il se couvrira ainsi à tout événement.

" Mais même en l'absence d'instructions à quel titre
 " le banquier refuserait-il le transfert demandé?

" Le vendeur ayant en effet un crédit ouvert chez celui-
 " ci c'est assurément pour en disposer. Pourquoi cette
 " disposition ne prendrait elle pas la forme d'un ordre pur
 " et simple de transfert au profit d'un tiers qui agissant
 " pour compte du bénéficiaire présentera exactement les
 " documents que celui-ci était obligé de livrer à la
 " Banque? Sommes-nous donc enserrés dans des formes
 " commerciales si rigides qu'il convienne de paralyser
 " les effets normaux d'un acte accompli d'ordre et pour
 " compte d'une personne débitrice originaire de l'obligation?
 " En arriverons-nous à exiger que celle-ci se présente elle-
 " même aux guichets de la banque munie des documents et
 " touche en espèces le montant du crédit ouvert à son
 " profit. Ces hypothèses se détruisent d'elles-mêmes.
 " Il faut bien admettre la validité de la présentation
 " des documents par les préposés du vendeur, puis par
 " ses mandataires et enfin par tout tiers qui agit d'ordre
 " et pour compte de celui-ci.

" Au surplus, la banque n'a pas à connaître
 " les accords intervenus entre le vendeur et le présenta-
 " teur.

La question de la transmissibilité n'est cependant pas encore résolue au point de permettre au banquier d'agir, actuellement, sans précautions. La jurisprudence répugne, semble-t-il, à repousser la solution des Règles de Vienne alors qu'elle dispose de tous les éléments pour le faire.

C'est ce qui doit inciter le banquier à ne pas se départir actuellement d'une règle de prudence. Tant que les Règles et Usances n'auront pas modifié leur point de vue, il est préférable qu'il s'en tienne aux prescriptions de la lettre de crédit. C'est bien à contre coeur que nous nous soumettons à cette règle, car nous ne pouvons que le répéter : il nous paraît inconcevable que le titulaire d'une créance ne puisse en disposer librement alors que rien dans les droits et obligations des parties, devant réaliser le crédit irrévocable, ne serait modifié.

Tôt ou tard, les Tribunaux devront reconnaître unanimement la régularité de la prétention légale du créancier-vendeur.

+

+ +

Du Bellot (1) étudie la portée des deux mentions "transférable" et "transmissible" que l'on emploie dans la rédaction des lettres de crédit.

Nous avons toujours parlé jusqu'à présent de transmissibilité mais fréquemment on utilise le terme "transférable".

(1) Du Bellot "La vente C A F et le Crédit Confirmé",

Dans la pratique, on admet que le terme "transférable" signifie que le crédit peut être transféré sur une autre place. Monsieur Du Bellot pense cependant que l'emploi de l'une ou l'autre mention n'implique aucune différence de signification. Les mentions "transférable" et "transmissible" ou "transférable et transmissible" prévoient, selon lui, toutes trois du transfert de place à place au profit du sous-bénéficiaire.

Le doute que l'on peut entretenir à ce sujet provient probablement du manque de précisions des Règles et Usances à l'endroit de cette particularité des crédits documentaires. Dès lors, il faut s'en remettre à la pratique et il faut bien reconnaître que si le terme "transférable" est souvent utilisé pour les transferts de place à place, le choix et l'usage de l'une ou l'autre mention varie surtout suivant les pratiques bancaires.

Cette difficulté serait évidemment éliminée facilement si le principe légal de la transmissibilité était admis. Puisqu'il n'en est pas encore ainsi, il est souhaitable que l'on opine, à cet égard, pour des solutions franches car la signification et l'interprétation des mots peut faire naître des ennuis et même des conflits désagréables.

D'ailleurs, si l'on s'obstine à refuser le principe de la transmissibilité des crédits irrévocables, il n'y a pas de raison de ne pas faire preuve de la même sévérité, quant à l'usage des termes susceptibles de signifier que le crédit est transmissible à un tiers désigné par le vendeur ou transférable sur une autre place.

III.- LA RESPONSABILITE BANCAIRE & L'EXAMEN DES DOCUMENTS.

Nous avons effleuré à plusieurs reprises la question de l'examen des documents par la banque. Elle est intimement liée à la responsabilité du banquier en matière de crédits documentaires irrévocables. Aussi pour que notre étude soit complète, convient-il de l'étudier, après nous être attardés à la nature proprement dite du Crédit.

Quelle doit être l'attitude du banquier en possession des documents? Jusqu'où engage-t-il sa responsabilité en les examinant? Tel est le problème dont la solution doit évidemment concorder avec les thèses que nous avons choisies pour expliquer les relations acheteur-banquier et vendeur-banquier.

Les Règles et Usances relatives aux Crédits Documentaires ont, par les dispositions des articles 10, 11, 12 donné leur opinion, et nombre de banques, s'y sont ralliées en prévoyant dans leurs lettres d'ouverture de crédit l'application des principes énoncés dans ces articles.

Pour être clair, nous en donnerons le texte:

Art. 10 : "Les banques devront examiner soigneusement
" les documents pour s'assurer qu'ils revêtent le
" caractère de régularité voulue; le règlement de documents conformément aux termes et conditions d'un crédit
" par une Banque chargée de cette opération engage son
" donneur d'ordre à les lever.

Art. 11 : "Cependant les banques ne prennent aucun
" engagement et n'assument aucune responsabilité quant
" à la forme, la suffisance, l'exactitude, l'authenticité

la falsification, la portée légale d'aucun document ni quant à la désignation, la quantité, le poids, la qualité, les conditions, l'emballage, la livraison ou la valeur de la marchandise que représentent les documents ni quant aux conditions générales ou particulières stipulées sur les documents ni encore quant à la bonne foi ou aux actes de l'expéditeur ou de tout autre personne ni quant à la solvabilité la réputation des transporteurs ou assureurs de la marchandise.

Art. 12. "Les Banques n'encourent aucune responsabilité ni
" quant aux conséquences des retards que pourraient subir
" dans leur transmission, les câbles ou télégrammes, lettres
" ou documents, ni quant à leur perte, à la mutilation, aux
" erreurs d'interprétation ou autres dont pourraient être su-
" jets les câbles et télégrammes, ni quant à la traduction ou
" l'interprétation des termes techniques et les banques se ré-
" servent de transmettre les termes des accreditifs sans les
" traduire.

Ces dispositions ont pour but d'éliminer tous les risques étrangers à l'intervention "financière" de la Banque. Si la lecture de l'article 10 insiste sur le soin à apporter à l'examen des documents, le texte des deux articles suivants, pourrait laisser croire, par sa longue énumération, que la banque n'a quasi plus aucune responsabilité.

Il n'en est rien et nous le démontrerons bientôt. Les Règles de Vienne ont eu pour objectif, pensons-nous, de disposer d'abord que la banque ne répondait pas de la non-concordance entre les conditions "financières" du crédit révélées dans les documents et celles "commerciales" cette fois, résultant de l'exécution-commerciale- du contrat de vente, ensuite qu'elle n'avait pas dans ses fonctions de faire des recherches poussées au sujet de la véracité ou de l'au-

thenticité des documents présentés, de la bonne foi des personnes intervenantes. En bref, les Règles et Usances établissent que la banque doit veiller "soigneusement" mais assez superficiellement à ce que les documents soient conformes à ceux prévus dans l'accréditif. Il s'agira pour nous de préciser jusqu'où l'apparence de conformité couvre le banquier car l'irresponsabilité bancaire a évidemment des limites.

Il ressort donc clairement des dispositions de Vienne que la séparation entre le contrat de vente qui exige l'accomplissement de conditions commerciales et le crédit irrévocable soumis à des conditions financières est à la base de la réglementation. Ce point de départ ne peut être contesté.

Une question préliminaire se pose :
Quelle est l'autorité des Règles et Usances?

Dans leur introduction, elles font remarquer que les dispositions énoncées n'ont qu'un caractère supplétif. Rien n'empêche donc les parties de fixer conventionnellement la responsabilité du banquier. Mais si au contraire, les parties se réfèrent aux Règles et Usances, les Tribunaux devront en tenir compte. Cependant, à défaut de référence, Monsieur Piret a raison de dire que les Règles de Vienne ne vaudront que comme avis d'autorité. Le droit commun, dans ce cas, reprendrait ses droits, par exemple en ce qui concerne les obligations du mandataire.

Nous irons même plus loin : même en cas de référence expresse aux Règles et Usances, rien n'empêche

les Tribunaux de revenir finalement au Droit Commun s'ils considèrent que les dispositions relatives aux risques à supporter par les parties n'y sont pas suffisamment claires ou sont susceptibles d'interprétations diverses. De toute manière, on le voit, le droit commun peut être appelé à donner son concours aux Tribunaux dans les litiges relatifs à la responsabilité bancaire en matière de crédits irrévocables.

I) LE ROLE DE LA BANQUE.

Précisons maintenant le rôle de la Banque, mise en possession des documents exigés par la lettre de crédit.

Deux idées maitresses doivent guider le banquier dans son désir de se cantonner dans la limite de ses fonctions :

1: Le crédit irrévocable permet au banquier de bénéficier de commissions d'ouverture, de confirmation et de paiement qui ne représentent qu'une rétribution assez minime, limitée et qui doit rester proportionnelle aux risques qu'il supporte. S'il devait assumer des responsabilités plus grandes, on pourrait parler d'un salaire dont le tarif élevé entraverait l'essor des crédits irrévocables. Il faut donc concéder que les commissions perçues par les banques sont un indice de la stricte limitation des risques qu'elles prennent à leur charge.

2: Seule l'opération financière intéresse le banquier et seuls donc les risques financiers sont à considérer.

Cette opinion exclut non seulement les risques purement commerciaux mais même ceux qui résultent de difficultés techniques, car le rôle du banquier n'est pas de rechercher le sens technique des termes employés dans les documents, de trancher les problèmes délicats qu'ils posent par des interprétations nécessitant une spécialisation approfondie qui n'est pas la sienne.

Le jugement du 2 mars 1933 du Tribunal de Commerce de Bruxelles offre un intérêt évident à cet égard, il dit notamment que :

" la banque n'avait qu'à vérifier l'accomplissement de la
 " condition stipulée par le seul examen des attestations,
 " sans avoir à résoudre des questions douteuses, à se pro-
 " noncer sur l'équivalence de termes employés avec les ter-
 " mes prescrits ou à procéder à des vérifications de fait
 " quelconques.

On retrouve dans cet exposé une appli-
 cation des Règles de Vienne. Il résulte de cette décision
 que le banquier doit examiner les documents avec le seul
 souci de respecter strictement les stipulations de l'accré-
 ditif. Même s'il a certaines connaissances techniques, il
 est préférable qu'il s'abstienne d'accepter des documents
 ou des termes qui, d'après son interprétation, seraient
 équivalents à ceux prévus dans la lettre de crédit. Le
 banquier garde néanmoins son pouvoir d'appréciation qui
 doit lui permettre de ne pas s'arrêter à un obstacle, à un
 détail nettement secondaire ou sans intérêt. (1).

De toutes manières, il reste vrai qu'un
 excès de zèle parfois inopportun et "peu commercial" sera
 toujours sujet à moins de risques qu'un examen "trop libre"
 de documents reçus.

Cette règle sévère impose à la banque
 un travail minutieux ; chaque facture, chaque document de
 transport doit être confronté avec la lettre de crédit et
 cette confrontation doit permettre d'établir si les pié-
 ces remises par le vendeur répondent parfaitement aux sti-
 pulations terminologiques et autres de l'accréditif.

(1) Le vendeur et/ou l'acheteur pourraient faire grief au
 banquier d'une prise de position trop irréfléchie, trop
 catégorique surtout si elle contrarie leurs relations ou
 met la bonne fin de l'opération en danger. L'objectif
 du banquier tout en restant financier ne doit pas ris-
 quer de paralyser le commerce.

Là s'arrête la mission bancaire, peu importe que la marchandise livrée ne corresponde pas en qualité ou quantité à celle déterminée par la facture et les autres documents du moment que ceux-ci reproduisent les énonciations de la lettre d'ouverture de crédit.

Les risques commerciaux sont donc exclus mais il ne faut pas croire que cette séparation radicale supprime tous risques réels pour le banquier. Bien au contraire et l'affirmation initiale de l'art. II des Règles et Usances quant à l'authenticité et à la forme des documents devrait éviter à notre avis, de laisser croire à un examen vraiment trop superficiel.

2) THEORIE DE LA FAUTE EN MATIERE DE CREDIT IRREVOCABLE

Nous avons donc écarté toutes les difficultés qui pourraient naître du chef du contrat de vente dans l'examen des documents.

D'autres risques, d'autres responsabilités peuvent encore être évitées pour le banquier par des clauses d'exonération stipulées à son profit.

Georges Marais précise que ces clauses sont engendrées par une tendance naturelle à l'esprit des hommes d'affaires à diminuer le plus largement possible, sinon à éliminer complètement la responsabilité qui pèse normalement sur eux. Il est évident que pour que ces clauses soient valables, elles doivent être agréées par toutes les parties intéressées.

+

+

+

La question de savoir quand il y a faute du banquier va, en fait, se poser surtout au sujet de l'examen des documents. Jusqu'où le banquier répond-t-il de l'authenticité des documents, de leur régularité ?

Le banquier est un mandataire, comme tel, il répond vis-à-vis de l'importateur non seulement du dol mais encore des fautes qu'il commet dans sa gestion. Comme il s'agit d'un mandataire "pas entièrement salarié", cette responsabilité est appliquée moins rigoureusement (Art. 1992 du Code Civil). A l'égard du vendeur, son engagement est simplement subordonné aux conditions de l'accréditif.

Ce sont donc seules les règles du mandat qui peuvent fournir une base légale à la théorie de la faute en matière de crédit documentaire irrévocable.

Il ne fait aucun doute que le banquier répond du dol -manoeuvre déloyale - et de tout fait intentionnel.

Quant à la faute lourde ne présentant aucun caractère intentionnel, elle ne peut être assimilée au dol et il serait possible qu'une clause d'exonération soulage le banquier de cette responsabilité.

Cependant si l'on admet la possibilité pour le banquier de ne pas répondre de la faute lourde, on en arrive à couvrir ses négligences qui ne révèlent par ailleurs aucune intention de nuire de sa part. Un acheteur ne paraît pas pouvoir accepter pareille clause qui créerait pour lui des risques importants car le banquier aurait la facilité de payer le vendeur sans même s'être livré à un examen complet des documents. Ce serait contraire à l'esprit du crédit irrévocable subordonné à l'existence stricte de certaines conditions.

Le banquier doit vérifier cette existence sous peine d'être négligent. Et cette négligence peut être une faute lourde.

Le banquier répond également de la faute légère intentionnelle: si par exemple, ayant constaté une irrégularité dans un document, il prend une initiative ne concordant pas avec cette constatation. Une faute intentionnelle signifie chez lui une observation peu scrupuleuse des termes du crédit irrévocable.

C'est également se mettre en contradiction avec les règles strictes que nous avons prônées plus haut en abordant le rôle du banquier.

Nous résumerons notre opinion concernant la théorie de la faute comme suit :

Le banquier-mandataire répond :

- 1°) de son dol et de tout fait intentionnel assimilé au dol.
- 2°) de la faute lourde car même s'il veut conventionnellement diminuer son devoir de diligence, on ne peut aller jusqu'à excuser la négligence coupable, préjudiciable à l'acheteur qui ne pourrait accepter pareille désinvolture. D'ailleurs, certains auteurs ont assimilé la faute lourde au dol.
- 3°) de sa faute légère intentionnelle, c'est ce qui se déduit de son devoir strict d'être minutieux, dans l'examen des documents. Commettre une faute sciemment, fût-elle légère, ne peut que rendre le banquier responsable de ses conséquences. Exclure la faute légère intentionnelle serait ouvrir la porte aux paiements irréguliers susceptibles d'entraîner le refus des importateurs.

La théorie de la faute que nous venons de construire peut apparaître à beaucoup de lecteurs comme trop abstraite. Aussi, nous allons nous efforcer de concrétiser notre pensée en l'illustrant d'applications qui traduiront également notre opinion au sujet du texte de l'article II. des Règles de Vienne.

AUTHENTICITE DES DOCUMENTS.

Si l'on prend à la lettre le texte de cet article, la Banque n'assume aucune responsabilité quant à l'authenticité des documents. Dans la pratique, il convient de nuancer le sens de cette disposition. Il est normal que le banquier reste responsable si, comme le dit Du Bellot, la falsification ne fait aucun doute. Il le serait encore s'il s'avérait qu'il n'a pas examiné avec suffisamment d'attention les documents alors qu'un examen superficiel mais complet et attentif lui aurait permis de découvrir la falsification. La responsabilité ici est une question de fait et chaque cas établira la mesure de la culpabilité du banquier.

On peut cependant conclure qu'une négligence (faute lourde) dans le contrôle des documents ne peut éviter au banquier d'en supporter la responsabilité.

L'examen ne doit pas être approfondi mais sérieux et basé, d'une part, sur les apparences que présentent les documents et d'autre part, sur les stipulations qu'ils doivent contenir suivant les termes de l'accréditif. Le banquier ne peut être rendu responsable si la falsification a été faite habilement, telle qu'il n'aurait pu la découvrir sans un examen nécessitant des connaissances extra-bancaires. Ainsi le banquier n'a pas à se demander ou à rechercher si un cachet ou un sceau est un faux ou non. D'autre part, nous croyons à sa responsabilité engagée si les apparences du document contenaient sans doute possible des signes révélant et étalant l'infraction.

Nous revenons à nos principes : le banquier répond de la faute lourde et de la faute légère intentionnelle tandis qu'il reste exonéré soit en vertu de clauses conventionnelles soit en vertu des règles du mandat de la faute légère non intentionnelle.

FORMES DES DOCUMENTS.

Les lettres ou avis d'ouverture de crédit exigent souvent la remise de documents présentant des formes bien déterminées. Ici, il faut être catégorique et reconnaître que le banquier est presque toujours incompétent pour juger de la forme d'un document. Les lois et règlements relatifs à ~~l'établissement~~ l'établissement de certaines pièces lui sont étrangers, d'autant plus qu'elles peuvent émaner de pays ou de région dont il ignore les coutumes et la législation. Ainsi des factures consulaires peuvent revêtir différentes formes suivant l'endroit où elles sont établies. Si cette constatation est évidente, il est d'autant plus impérieux que le banquier s'en tienne strictement aux stipulations de l'accréditif. La lettre de crédit peut d'ailleurs spécifier que, dans sa forme, tel document doit contenir certaines indications usuelles, présenter certaines apparences clairement définies.

Dans de nombreuses hypothèses, la difficulté sera très perceptible; nous avons à la mémoire le cas d'un crédit irrévocable exigeant entr'autres documents, la remise d'une copie conforme de la facture consulaire; le banquier de l'importateur reçut de son correspondant une simple feuille de papier pelure, reprenant les mentions de la facture consulaire, sans aucune signature ou sceau consulaire. Fallait-il accepter une telle copie comme document conforme ? On peut discuter car si, d'une part, on peut alléguer que la lettre de crédit ne précisait pas la forme que devait revêtir la copie de la facture consulaire, on pouvait également, d'autre part, arguer de l'apparence douteuse du document.

REGULARITE DES DOCUMENTS

Un document sera régulier s'il satisfait à toutes les exigences de la lettre de crédit, s'il contient toutes les mentions, toutes les approbations, toutes les légalisations et signatures prévues. Ainsi, si un rapport d'expertise contenait une mention différente quoique rapprochant de celle stipulée dans l'accréditif, il nous pourrait être agréé par le banquier comme document régulier. De même s'il devait comprendre deux ou plusieurs signatures d'experts et qu'il n'en présenterait qu'une seule. On le constate une fois de plus, l'examen des documents doit être minutieux. La Jurisprudence a, à cet égard, illustré cette sévérité.(1).

Le banquier qui ne se soumettrait pas à la règle stricte d'observance des conditions du crédit pourrait répondre des fautes qualifiées de "lourdes". Il ne pourrait être exonéré de sa responsabilité si les documents qu'il accepte présentent des différences apparentes avec les énonciations de l'accréditif. Nous adoptons donc la même attitude à l'égard de la "régularité" que celle que nous avons choisie à l'égard du problème de l'authenticité des documents.

CONTRADICTION DE DOCUMENTS.

Il peut se présenter que des documents soient en contradiction. Ce phénomène se produira spécialement quand les conditions de l'accréditif auront été modifiées ultérieurement, de l'accord des parties. Dans cette hypothèse, un document peut encore inclure des

(1) Citons entr'autres : Jugement du Tribunal de Commerce de la Seine du 6.2.1950, commenté par Monsieur F.Lison, dans la Revue de la Banque n° 9-10 1950.

indications primitives alors que d'autres pièces seraient conformes aux modifications adoptées. A l'égard de ce cas comme à l'égard d'autres, le banquier ne peut accepter des documents contradictoires qui peuvent empêcher l'identification exacte tantôt de la marchandise, tantôt d'un navire, tantôt encore du port d'embarquement. Tous les documents doivent concorder et se soumettre aux exigences du crédit même si elles ont été ultérieurement modifiées. Seuls, enfin, les documents peuvent servir de base à l'examen et au paiement opéré par le banquier.

DOCUMENTS CONTESTES

Si les documents ne sont pas conformes aux termes de la lettre de crédit et que la banque émettrice les juge non susceptibles d'être réglés, il lui incombe d'aviser par la voie la plus rapide la banque intermédiaire - celle du vendeur - de sa décision. La banque émettrice ne peut, en aucune manière, conserver les documents sans en avertir son correspondant. Si elle se refuse au paiement, elle l'informera avec célérité qu'elle les tient à sa disposition.

3) LA COMPETENCE DU BANQUIER.

Jusqu'ici, nous avons, en général, rejoint l'opinion rigoureuse des Règles de Vienne en matière d'examen des documents: nous voulons cependant, avant de jeter un regard sur chaque document, éviter l'impression que laisse quelque peu la sévérité très rectiligne des dispositions de Vienne : à savoir que le rôle du banquier serait plus mécanique que réfléchi.

La banquier, avons-nous dit et répété, doit s'en tenir absolument aux termes et conditions de l'accréditif, mais cette manière de travailler ne suffit pas tout-à-fait pour le mettre à l'abri de déconvenues et même de graves erreurs.

A notre sens, l'examen des documents suppose outre cette exigence assez matérielle, certaines connaissances générales et une faculté de jugement assez développée.

En nous exprimant de la sorte, nous ne visons pas les connaissances strictement techniques qui ne relèvent en aucune façon de la science bancaire. Tout contrôle de documents ressortant du domaine purement commercial ou juridique doit être banni mais cette attitude logique ne nous embarrasse pas pour insister sur la nécessité d'une formation générale susceptible de faire discerner sans recherches vaines et dangereuses, le vrai du faux, le possible de l'impossible, l'essentiel de l'accessoire; cette formation n'est pas sans effleurer - nous disons seulement effleurer - le domaine commercial et le domaine juridique et les usages et coutumes en ces matières.

Concrétisons notre pensée par un exemple :

Une lettre de crédit exige la remise par le bénéficiaire d'un duplicata de lettre de voiture comme document de transport de la marchandise, sous la forme laconique "contre remise d'un duplicata de lettre de voiture".

L'examen de ce document par le banquier va-t-il se limiter au contrôle de la désignation de la marchandise ou de l'indication de la gare expéditrice ? Cela suffira-t-il pour le couvrir ? Nous ne le pensons pas. Le banquier devra également vérifier l'accomplissement de certaines exigences légales dont il devra avoir la connaissance préalable. Il examinera si le duplicata de la lettre de voiture contient la certification par la gare expéditrice de la réception de la marchandise et de la date de l'acceptation au transport, sous forme de l'estampille de la Compagnie des Chemins de Fer. Accepter le duplicata dépourvu de cette certification engagerait, à notre avis, la responsabilité du banquier. La lettre de crédit n'a peut-être rien stipulé à ce sujet parce que dans l'esprit des parties, il est "d'usage" de considérer que le banquier connaît les exigences légales relatives à l'établissement de la lettre de voiture et de son duplicata.

Nous sortons donc de la règle de la stricte observance des termes du crédit et présumons que le banquier a des connaissances suffisantes pour juger de la validité du document. Bien d'autres exemples pourraient confirmer cette opinion mais il nous paraît assez évident que le banquier qui examine les documents doit posséder une connaissance superficielle mais suffisante des coutumes et usages, des règlements appliqués dans la matière qui l'intéresse.

Une saine faculté de jugement constituera la couverture souhaitée d'un tel bagage.

Nous renforcerons notre opinion en soulignant que le banquier n'a aucun intérêt commercial à incommoder les parties intervenantes dans les crédits documentaires par des agissements, des attitudes dénotant un esprit peu éclairé, une connaissance incertaine ou exiguë des règles et usages dont l'application courante dans la vie commerciale a provoqué en quelque sorte la vulgarisation.

L'importateur comme l'exportateur ne lui sauraient pas gré de mettre un frein, d'entraver le déroulement normal de leurs transactions par manque de formation. En d'autres termes, les crédits documentaires, s'ils n'exigent, dans le chef du banquier, aucune aptitude technique pure, aucune spécialisation proprement dite sortant du domaine bancaire, créent cependant dans l'activité bancaire, un secteur bien à part dans lequel les responsables doivent avoir à coeur d'assurer, par leur formation, un déroulement sans heurt inutile à la procédure des opérations de leur ressort. La banque est un pion important sur l'échiquier du monde commercial: elle ne peut manquer de jouer "son jeu" d'une manière susceptible de satisfaire sa clientèle tout en s'en tenant à ses devoirs très stricts en cette matière.

Ces deux règles de sévérité et de maturité intellectuelle ne se contredisent pas, elles doivent se compléter à bon escient. C'est évidemment là un art difficile et extrêmement délicat.

Pour clore ce sujet, nous définirons l'attitude du banquier en deux propositions :

1ère proposition (position légale et essentielle)

Le banquier ne fixe pas lui-même les conditions du crédit irrévocable qui lui sont imposées par son donneur d'ordre, à charge de les observer;

2ème proposition (position commerciale et secondaire)

Le banquier est présumé, dans le chef des parties intervenantes au crédit, doué d'un pouvoir d'appréciation et de connaissances suffisantes pour juger sainement de l'exécution des conditions de l'opération.

4.~ Les documents.

Examinons maintenant les principaux documents dont les crédits documentaires irrévocables exigent fréquemment la remise. Il reste bien entendu cependant qu'un crédit irrévocable peut imposer autre chose que la présentation de documents de transports (1) mais il s'agit alors de toute évidence de cas très rares.

Les documents constituent des éléments tantôt de preuve, tantôt de preuve et de garantie.

La facture.

Presque tous les crédits documentaires prévoient la remise d'une facture commerciale ou d'une copie conforme. Ce document, qui n'a aucune valeur intrinsèque, ne nécessite pas tellement d'explications particulières. Le banquier doit se borner à examiner si les indications concordent avec celles de l'accréditif. Il ne peut admettre aucune différence de termes notamment dans la description de la marchandise, même si à première vue il lui paraît que cette différence n'est qu'apparente. La facture, en effet, doit donner une description de la marchandise fidèle à celle de la lettre de crédit. Si celle-ci exige, entr'autres indications, la mention qualifiant la marchandise comme "seine et loyale" ou "loyale et marchande", la

(1) Il est faux également de dire qu'un crédit irrévocable suppose toujours la remise de connaissements.

facture non munie de ces mots devra être repoussée. La facture doit être datée et le prix de la marchandise y renseigné, doit correspondre à celui prévu dans l'accréditif. Il en est de même du prix unitaire. La facture relèvera parfois le prix de la marchandise augmenté d'un montant représenté par des frais divers, d'emballage, du frêt, etc ...; le banquier ne pourra en tenir compte que s'il y est autorisé par les termes du crédit irrévocable .

Certains accréditifs prévoient la remise d'une facture consulaire. ce document doit donc avoir été soumis au consul du port d'embarquement qui y apposera son visa attestant l'expédition de la marchandise telle qu'elle est mentionnée. Le banquier aura donc à repousser tout formulaire ne portant aucun cachet ou visa, aucune signature du consul compétent. S'il s'agit d'une copie de la facture consulaire, il veillera à ce qu'elle présente des garanties de conformité à l'original. Quant à la forme réelle de la facture, comme nous l'avons dit, le banquier est exonéré de toute responsabilité du moment que ce document présente une apparence d'authenticité et de régularité.

Le connaissement

(Bill of Lading.)

Ce document couvre les transports par voie maritime ou fluviale.

Il constate la mise à bord de la marchandise, l'obligation pour le capitaine de

navire de la transporter jusqu'au port indiqué dans les conditions auxquelles ce transport a été soumis, et de la délivrer à une personne déterminée contre paiement du frêt (1).

Il constitue en quelque sorte le contrat d'affrètement mais aussi un titre de possession juridique; il donne le droit à son porteur de bonne foi d'exiger la délivrance de la marchandise, d'exercer des recours en cas de non délivrance - En d'autres termes, il confère au détenteur un droit sur la marchandise. On a fait de ce document un titre de gage, celui-ci étant constitué par les marchandises.

Le connaissement n'est soumis à aucune forme particulière mais doit mentionner certaines indications :

- 1) la nature et la quantité des objets à transporter (le poids brut en lettres)
- 2) le nom et le domicile du chargeur et du capitaine
- 3) le nom et l'adresse de celui à qui l'expédition est faite
- 4) le nom, la nationalité et le tonnage du navire
- 5) le lieu de départ et celui de destination
- 6) les stipulations relatives au frêt
- 7) le nombre d'exemplaires délivrés.

L'article 86 du Code de Commerce dispose que le connaissement doit être établi en 4

(1) Articles 85 à 91 Code de Commerce
Articles 19 à 24 Règles de Vienne

exemplaires au moins : un pour le chargeur, un pour celui à qui les marchandises sont adressées, un pour le capitaine du navire, un pour l'armateur. L'exemplaire du connaissement destiné au capitaine est signé par le chargeur; les autres exemplaires sont signés par le capitaine.

L'ensemble des exemplaires n'a pas plus de valeur qu'un seul; tout porteur d'un exemplaire possède tous les droits que peuvent donner le connaissement (1). Il y a là un inconvénient car le capitaine du navire livrera la marchandise à la personne qui lui présentera ce document. Pour l'éviter, l'acheteur peut stipuler que le vendeur aura à remettre au banquier le jeu complet des connaissements.

D'autre part, le porteur d'un connaissement n'a pas droit à la marchandise s'il est de mauvaise foi (2).

Dans la pratique, le connaissement est un titre négociable; il peut cependant être établi à personne dénommée, au porteur ou à ordre.

Le connaissement créé nominativement permet au seul destinataire de prendre livraison de la marchandise. Ce connaissement ne sera transmissible que dans la forme de l'art. 1.690 du Code Civil.

Le connaissement au porteur est plein de risques surtout en cas de vol ou de perte; le

(1) la détention du connaissement est cependant sans portée pour ce qui concerne "la propriété" de la marchandise - jug. du 1er juin 1923 du Tribunal Civil d'Anvers.

(2) Cassation 3 mars 1882.

porteur d'un connaissement pourrait se faire délivrer la marchandise. Ici encore cependant, on pourra arguer qu'il n'a pas droit à la marchandise s'il est de mauvaise foi.

La forme la plus usitée est donc le connaissement à ordre, transmissible par voie d'endossement sous la forme d'une mention "Délivrez à l'ordre de". L'endossement à l'ordre de l'acheteur ou de son banquier et l'endossement en blanc sont les plus fréquents.

Connaissement clean (1)

Le vendeur doit veiller à ce que le connaissement soit de "qualité moyenne, bonne, loyale et marchande". Cette obligation suppose qu'il se soit soumis aux usages de son pays en matière maritime.

Pour le reste, les règlements de La Haye codifiés par une loi (art. 91 du Code de Commerce) ont établi et l'exonération de quelques responsabilités bien déterminées du transporteur ou capitaine, et aussi la nullité de certaines clauses restrictives insérées dans le connaissement. Hormis ces prescriptions légales traitant de cette matière on en reviendra au Droit Commun quant à la responsabilité du capitaine ou transporteur, qui sera tenu des

(1) Le Comité de technique et de pratique bancaire réuni à Québec le 16 juin 1949 s'est prononcé en faveur de la constitution par la Commission de Commerce Internationale d'un comité chargé de préparer un rapport sur la question des connaissements nets.

dommages causés à la marchandise de son propre chef (1).

Il n'en reste pas moins vrai que les dispositions légales relatives au connaissement ont eu le souci de clarifier les textes des documents maritimes et d'éviter ainsi des abus du transporteur ou capitaine. Elles ont servi de point de départ, de base à l'élaboration de la théorie du connaissement clean ou régulier qui a fait l'objet de nombreuses études sans qu'on soit parvenu à en donner une notion précise, recueillant une complète unanimité des spécialistes.

Qu'est-ce donc qu'un connaissement clean ?

C'est un connaissement qui ne porte aucune clause restrictive quant à l'état ou le conditionnement et à l'emballage de la marchandise (2).

Ce qu'il importe de retenir et ce que l'on ne peut contester, c'est que les mentions permettant d'identifier la marchandise (quantité, marque, numéros) ne peuvent contenir de réserve, cela

(1) M. R. BOSMANS dans son travail "Le connaissement direct" écrit à ce sujet :

" En vertu du droit commun le capitaine à l'obligation de livrer les marchandises à destination dans l'état dans lequel il les a reçues au port de charge. S'il délivre des marchandises avariées, celles-ci sont présumées s'être détériorées au cours du voyage; sa responsabilité est engagée. Il ne peut y échapper qu'en prouvant que le sinistre provient d'une cause qui lui est étrangère: la force majeure, le vice propre de la chose ou la faute du chargeur".

(2) On a tendance à confondre conditionnement avec emballage. C'est une erreur. En réalité, le conditionnement est plutôt synonyme de "état" des marchandises.

n'empêche pas de prévoir des clauses relatives à la rouille ou au coulage se produisant indépendamment de l'armement (1). Les Règles et Usances se sont contentées de disposer à l'article 18 que les documents d'expédition portant une clause restrictive concernant la réception de la marchandise en bonne condition apparente pourront être refusés. Le caractère indécis et peu fouillé de cette disposition peut mettre les banques, se ralliant aux Règles de Vienne, en difficulté lorsqu'elles reçoivent des connaissements munis de notes marginales faisant des réserves au sujet de l'état des marchandises. Si le texte imprimé en petits caractères du connaissement n'intéresse pas la banque, les autres "ajoutes" altèrent souvent soit la quantité, soit la qualité ou l'emballage de la marchandise, tels qu'ils avaient été prévus dans l'accréditif.

Quelle attitude le banquier devrait-il adopter en présence de ces papillons ou ajoutes restrictives?

Il est plus prudent d'affirmer que le banquier n'a pas à apprécier et donc à accepter, sous prétexte qu'elles sont sans effet sur la régularité du document, les clauses restrictives portant sur l'état ou le conditionnement et sur l'emballage de la marchandise (2). Si il le faisait, il engagerait

(1) un connaissement "non régulier" est dit "foul".

(2) Certaines réserves faites sur le connaissement peuvent également compromettre la validité de la police d'assurance dont les termes et conditions peuvent ne pas correspondre avec le connaissement clausé.

sa responsabilité et son mandant pourrait lui reprocher de ne pas s'en tenir aux termes et aux conditions de l'accréditif.

A notre sens, on peut cependant considérer comme connaissement "clean" un document comportant des clauses restrictives relatives aux risques "naturels" (rouille, casse, etc...). De même nous paraît régulier la clause exonérant le transporteur de la responsabilité pour risques résultant de la nature de la marchandise (1). Mais nous ne pouvons d'autre part admettre que le transporteur déclare ne pas connaître le contenu, le poids et la qualité de la marchandise. Ces indications doivent être inscrites sur le connaissement et une clause de ce genre compromettrait la sécurité du banquier s'il l'acceptait.

Les through bills of lading.

Les connaissements peuvent s'appliquer à un transport par fer, suivi d'un transport par mer. Ils doivent être établis, selon les règles de Vienne, par les compagnies de navigation exploitant le navire sur lequel est chargée la marchandise. Les connaissements établis par des transitaires ne sont pas admis.

(1) La Chambre de commerce Internationale adopta une résolution, en 1929, souhaitant que lorsque les exportateurs sont d'accord pour vendre et les importateurs d'accord pour acheter des marchandises que l'on sait être emballées de telle façon que le capitaine ne délivrerait qu'un reçu comportant des réserves (comme dans le cas de récipients usagés) le contrat de vente et le crédit documentaire devraient prévoir explicitement l'acceptation de connaissements ainsi clausés. Ce point de vue nous paraît également admissible pour autant donc que les termes du crédit soient clairs et précis à ce sujet.

LES TRANSBORDEMENTS.

Les connaissements doivent parfois autoriser explicitement les transbordements lorsque, par exemple, le port de destination n'est desservi par aucune ligne directe. Il est prudent de dire que le transbordement doit être prévu expressément dans la lettre de crédit. C'est tout-à-fait indiqué car le transbordement soumet l'acheteur à des risques supplémentaires et ne lui permet pas toujours de fixer avec plus ou moins de précision la date d'arrivée de la marchandise au port de destination. Si l'acheteur doit absolument recourir à un document prévoyant les transbordements, il demandera souvent que le connaissement soit "direct" c'est-à-dire qu'il comprenne le prix du point de départ au point d'arrivée et la dénomination très détaillée et précise de la marchandise.

+

+ +

-
- (1) Article 19 Règles de Vienne : "Peuvent être acceptées lorsque des connaissements maritimes sont exigés :
- a) des connaissements libellés "reçu pour embarquement" ou "reçu à quai."
 - b) des connaissements dits "Port" ou "Custady Bills of Lading" pour les exportations de coton des Etats-Unis émis selon le "Liverpool Cotton Bill of Lading Conférence de 1907."
 - c) des connaissements de transbordements prévoyant en dehors des clauses imprimées, le transbordement en cours de route, à condition toutefois que l'ensemble du voyage soit effectué sous le couvert d'un même connaissement.
 - d) des connaissements dits "Through Bills of Lading" émis par les compagnies de navigation ou leurs agents.

On distingue plusieurs types de connaissements suivant que la marchandise est reçue "pour embarquement" ou "à bord" ou "à quai". Ces distinctions peuvent revêtir une grande importance pour l'acheteur ; un connaissement "reçu pour embarquement" lui permet souvent d'entrer plus vite en possession du document, lui évitant ainsi le recours à des garanties coûteuses nécessitées par un retard dans la réception du connaissement, ou des frais de surestaries.

En l'absence de précisions dans l'accréditif, le banquier peut accepter sans risques un connaissement "reçu pour embarquement" ou "reçu à quai". (1) voir page 130.

Si d'autre part, l'acheteur désire que la marchandise soit effectivement à bord d'un navire à une date déterminée, il exigera que l'ouverture du crédit prévoit la remise d'un connaissement "marchandises reçues à bord" ; la date de ce document établira donc si cette obligation a bien été respectée.

D'une manière générale, on peut d'ailleurs admettre que la date du connaissement se confond avec celle de l'expédition ou de l'embarquement de la marchandise.

Le banquier ne peut connaître les usages et prescriptions légales locales qui président à l'établissement des connaissements. Aussi convient-il qu'il se montre, avant tout, scrupuleux dans l'examen de ce document en se référant entièrement aux termes de l'accréditif ; toutes les clauses exigées doivent être reprises sur le connaissement. Le banquier doit se persuader qu'elles sont d'un grand intérêt pour l'acheteur parce qu'elles déterminent les conditions du transport telles qu'il les a formulées en vue d'éviter certains risques.

Ainsi la Banque ne pourrait lever un connaissement à personne dénommée alors que l'accréditif prévoyait un connaissement à ordre, de même si ce document était mal endossé. Davantage encore, il faudrait repousser un connaissement dont le nom du navire serait différent de celui mentionné dans la lettre d'ouverture du crédit documentaire. D'autres particularités et énonciations, telle la mention : "Freight Prepaid" doivent être vérifiées avec le même soin attentif. Tous les termes du connaissement doivent être contrôlés, hormis évidemment le texte fort long imprimé en petits caractères ayant pour objet les règlements locaux en matière maritime et auxquels se soumet la compagnie de navigation.

Signalons encore que devra être refusé le connaissement s'il ressort que l'embarquement n'a pas eu lieu au port désigné, ou si ce document porte, par exemple "CIF Anvers" alors qu'il devrait renseigner "CIF New-York".

Comme on le voit, l'examen des connaissements n'est pas chose à prendre à la légère. Loin s'en faut. Il exige certaines connaissances et habitudes des documents maritimes, un esprit très ouvert et attentif.

LE DELIVERY ORDER.

C'est une lettre émanant généralement du porteur du connaissement invitant le capitaine du navire à délivrer une partie de la marchandise à l'ordre d'une personne désignée.

Il remplace le connaissement en ce sens qu'il représente les droits conférés par le connaissement,

entr'autres le droit d'agir contre le vendeur porteur du connaissement original. Il a l'avantage de permettre aisément le fractionnement des livraisons. Le banquier est tenu d'accepter cette pièce si la lettre de crédit l'a expressément prévu et pour autant qu'il porte le visa du transporteur ou la garantie d'une banque.

Le delivery order n'annule pas le connaissement, ne lui enlève rien de sa valeur.

MATE'S RECEIPT.

C'est un double document : il comprend d'une part le permis d'embarquement visé par l'armement et d'autre part, le reçu de bord qui permet au chargeur d'entrer en possession des connaissements.

POLICE D'ASSURANCE. (I)

Les opérations de transport maritime prévoient souvent l'existence d'une police d'assurance couvrant les risques du transport. On admet que ce document doit être établi conformément aux usages du port d'embarquement.

La police d'assurance est dite "flottante" lorsque les parties ont convenu d'assurer toutes leurs expéditions par une police unique, établie pour une période déterminée. Les risques d'une expédition ne seront couverts par cette police que s'ils sont précisés dans un certificat d'assurance mentionnant le nom du navire, le bénéficiaire de l'assurance, la marque du colis, les sommes assurées et le nom de l'assureur.

La distinction entre police et certificat est donc claire : la police est le contrat lui-même tandis que le certificat n'est qu'une attestation affirmant que la marchandise faisant l'objet d'une expédition a été assurée régulièrement.

La police émane des assureurs et précise la portée de l'assurance, tandis que le certificat atteste sous la responsabilité de son signataire, que la marchandise détaillée dans le document a été assurée. Pour avoir la même valeur que la police, le certificat devrait être visé par les assureurs.

Les risques couverts comprennent les avaries que peuvent subir les marchandises, elles sont particulières si elles surviennent à la suite d'événements fortuits, grosses si elles sont occasionnées volontairement par l'équipage pour sauver le navire en péril. On s'accorde à dire que l'assurance couvre les risques de transport à concurrence de :

- 1) la valeur de la marchandise au jour de l'embarquement mais il est parfois entendu que cette valeur sera augmentée d'un pourcentage fixé d'ordinaire à 10 %.
- 2) les frais pour la mise à bord de la marchandise.
- 3) parfois le frêt.

La police sera établie soit au porteur, soit à l'ordre de l'acheteur.

Le banquier doit refuser le paiement du crédit documentaire si la police ou le certificat d'assurance

exigé ne lui est pas présenté avec les autres documents. De même, s'il lui est remis un certificat en place d'une police d'assurance comme indiqué dans l'accréditif. (1) Le banquier examinera le document d'assurance en fonction des stipulations de la lettre de crédit ; si les instructions prévoient une assurance tous risques y compris risques de grèves, émeutes, etc..., une police "franc d'avaries particulières" ne pourra être acceptée. Il est vrai de dire aussi que si l'accréditif ne prévoit qu'une police d'assurance sans autres précisions, la banque n'est pas responsable si certains risques particuliers ne sont pas couverts. Il devra également refuser un document d'assurance si la valeur assurée est inférieure au montant de la facture, ceci à défaut de précisions dans l'accréditif quant à la valeur à assurer.

En tout état de cause, le banquier exigera une stricte conformité des termes et expressions, même si certaines formules de l'accréditif lui paraissent nébuleuses(2). S'il s'agit d'un certificat ; il examinera si cette pièce donne des garanties suffisantes à l'acheteur.

Il va de soi que la Banque n'encourt aucune responsabilité du fait de l'insolvabilité d'une compagnie d'assurance.

-
- (1) Les Anglais n'acceptent pas facilement l'emploi du certificat d'assurance.
 - (2) Ce n'est pas lui, encore une fois, qui crée les conditions du crédit, mais bien l'acheteur et le mécontentement des assureurs ne doit pas l'influencer puisqu'il ne fait "qu'observer".

La police d'assurance est donc un document très important pour l'acheteur et le banquier doit donc s'attacher à le contrôler aussi sévèrement qu'un connaissement (1).

Monsieur Du BELLOT emprunte à Monsieur RENARD, quelques lignes résumant très bien l'intérêt de l'assurance pour l'acheteur, et les obligations qu'elles font peser sur le vendeur. :

" Autant que l'embarquement, l'assurance constitue finalement
 " une lourde obligation pour le vendeur qui en a la charge.
 " Il ne lui suffit pas, en effet, de couvrir les risques de
 " la marchandise, il faut de plus que cette couverture soit
 " spéciale aux facultés embarquées et mesurées à leur valeur
 " au port de débarquement, qu'elle s'incorpore dans un titre
 " aussi négociable dans le commerce qu'utilisable en justi-
 " ce ; qu'elle s'étende enfin à tous les périls auxquels il
 " est d'usage de ne pas s'exposer sans garantie.

(1) On souhaitera quand-même que, comme pour le connaissement, la terminologie relative aux assurances maritimes soit précisée, sans équivoque, par la sous-commission créée à cet effet dernièrement par la Chambre de Commerce internationale. Ce serait dans l'intérêt des assureurs, des acheteurs et vendeurs et même du banquier car il faut bien reconnaître que les conditions, fixées dans certains crédits irrévocables, quant aux assurances, sont confuses, voire même dangereuses par leur manque de clarté.

VENTE FOB ET VENTE CIF.

Ces deux notions influencent l'établissement et la teneur des documents que nous venons de passer en revue. Aussi jugeons-nous utiles de préciser le sens de ces abréviations.

FOB (free on board ou franco à bord) impose au vendeur d'amener la marchandise au port d'embarquement, d'assurer la mise à bord du navire, ou la mise à quai suivant les conventions entre parties reprises dans le connaissement. Tous les frais de transport et de manipulation jusqu'au port de départ sont donc à charge du vendeur.

La vente FOB est, par conséquent, avantageuse pour le vendeur puisqu'elle le libère de tous risques une fois la marchandise mise à bord ou à quai. Monsieur Du BELLOT qualifie ce genre d'opérations de "vente de marchandises à embarquer."

En cas de vente "FOB" prévue dans l'accréditif, le banquier, en l'absence de précisions, peut rembourser au bénéficiaire le coût du frêt et de l'assurance si le montant du crédit n'est pas dépassé. Souvent les documents de transport devront cependant, aux termes de l'accréditif, laisser ressortir que le frêt a bien été payé par le vendeur. Il arrive fréquemment, en effet, que le vendeur, agissant comme mandataire de l'acheteur, se charge du frêt et de l'assurance

CIF (cost, insurance, freight ou coût, assurance, frêt) oblige le vendeur à expédier à ses frais les marchandises au port de destination et à contracter une assurance maritime couvrant les risques du voyage.

Monsieur DU BELLOT reprend l'appellation du Code Civil italien pour qualifier cette vente : il parle de "vente de marchandises voyageantes et assurées".

Le banquier de l'importateur sera éventuellement autorisé à déduire de la facture le montant du frêt. De toute manière, une vente CIF suppose la remise d'une police d'assurance par le vendeur et la preuve du paiement du frêt sur les documents.

Le problème se pose de savoir si la vente CIF est un contrat de droit strict, aléatoire ou une vente de documents ou encore une vente de documents et de marchandises.

Nous ne voulons pas entamer ici une discussion à cet égard, mais il est quand-même permis de rejeter les deux dernières hypothèses, en affirmant que les documents qui sont uniquement des moyens de preuve de l'embarquement et de l'assurance ne peuvent être vendus ou achetés. D'ailleurs, admettre ces solutions serait également libérer le vendeur sur simple remise de documents conformes, sans qu'il soit question de la marchandise. On a dit aussi que le vendeur agissait, en fait, comme mandataire de l'acheteur. C'est exact, quand la vente est FOB et que le vendeur doit néanmoins se charger du frêt et de l'assurance pour compte de l'acheteur. Ce l'est beaucoup moins pour la vente CIF car dans cette hypothèse, le vendeur agit pour son propre compte, d'ailleurs, si l'on veut soutenir qu'il agit encore pour le compte de l'acheteur, en cas de vente CIF, il le fera, non en vertu d'un mandat mais bien du contrat de vente. Il est plus logique de dire que le vendeur s'occupe du transport et de l'assurance en vertu d'une obligation contractuelle qui porte sur les marchandises et dont l'exécution est prouvée par la remise des documents.

DUPLICATA DE LA LETTRE DE VOITURE

Si le transport de la marchandise est effectué par chemin de fer, l'accréditif exigera la remise soit d'un récépissé des chemins de fer, pièce peu détaillée et de peu de valeur, soit surtout d'un duplicata de lettre de voiture (1).

Nous parlerons uniquement de la lettre de voiture.

La gare expéditrice constate l'acceptation de la marchandise en apposant sur la lettre de voiture, son timbre portant la date de l'acceptation; elle certifie la réception de la marchandise, et la date sur le duplicata de la lettre de voiture qui lui est présenté par l'expéditeur en même temps que la lettre originale (article 8 loi du 25 juin 1926).

C'est donc souvent ce duplicata que le crédit irrévocable exigera et que le bénéficiaire devra présenter au banquier. Disons tout de suite qu'aux termes du même article al 5 in fine, la loi dispose que cette pièce n'a la valeur, ni de la lettre de voiture accompagnant l'envoi, ni celle d'un connaissement. La lettre originale ne constitue elle-même qu'un simple moyen de preuve du contrat de transport mais ne confie aucun droit de possession sur la marchandise comme c'est le cas pour le connaissement.

Le banquier n'acceptera le duplicata que s'il porte l'estampille de réception de la gare expéditrice. C'est l'élément substantiel de ce document, c'est ce qui lui assure sa validité.

(1) Loi complémentaire au Code de Commerce. Loi du 25 juin 1926 approuvant la convention de Berne du 23/10/1924.

Quant aux indications relatives à la marchandise (poids, nombre de colis, etc...) le banquier les contrôlera sévèrement mais uniquement si l'accréditif stipule que le duplicata doit les contenir.

Si rien n'a été prévu dans le crédit, et que ce document est imprécis ou renferme des omissions quant à la désignation de la marchandise, le banquier ne pourra valablement le refuser; la loi, en effet, n'a pas établi que la lettre de voiture faisait foi des indications relatives à la marchandise sauf dans un cas nettement déterminé :

" les énonciations de la lettre de voiture relatives "

" soit au poids, soit au nombre de colis ne font preuve contre le chemin de fer que si la vérification de ce "

" poids et du nombre de colis a été faite par le chemin "

" de fer et constatée sur la lettre de voiture (art. 8 "

" al.4). "

Il faut donc conclure que si le crédit stipule simplement que le vendeur doit présenter un duplicata de la lettre de voiture de la gare expéditrice, le banquier, pour vérifier la désignation de la marchandise, ne pourra accorder à ce document qu'une valeur toute relative.

Fréquemment, cette lacune sera évitée par l'accréditif qui exigera également la remise d'un certificat ou d'une attestation de poids. Cette formalité résultera de l'apposition d'une griffe de pesage sur le duplicata de la lettre de voiture.

On le devine, on rentre dans le champ d'application de l'exception de l'article 8 al. 4 de la loi du 25 juin 1926 à laquelle les Règles et Usances veulent probablement faire allusion à l'article 26.

Quant au nom du bénéficiaire du crédit documentaire, il ne doit pas figurer sur la lettre de voiture.

AUTRES DOCUMENTS

D'autres documents peuvent encore être prévus dans la lettre de crédit. Leur absence doit entraîner le refus de paiement du banquier tout aussi bien que celle des documents étudiés jusqu'ici.

LE CERTIFICAT DE QUALITE

Il s'agit d'une attestation signée par des experts certifiant que la marchandise, après examen, a été jugée conforme aux qualités exigées. Cette pièce empêche toute fraude sur la marchandise de la part du vendeur et toute contestation malhonnête de l'acheteur qui pour un motif ou l'autre tenterait de refuser cette marchandise. A son arrivée, s'il conteste la conformité de la marchandise, il devra en faire la preuve.

LE CERTIFICAT D'ORIGINE

Le document est établi également par des experts ou par des organismes spécialisés et faisant autorité, acceptés par les parties. Il certifie le lieu d'origine des marchandises; il constitue, tout comme le certificat de qualité, une présomption de l'exécution conforme des obligations de l'exportateur qu'il appartient à l'acheteur de renverser éventuellement. Il est évident que si l'accréditif dispose, sans autres indications, qu'il doit être remis un certificat d'origine, le

banquier n'a pas à juger la qualité et la compétence de celui ou de ceux qui l'ont établi. Le banquier n'a pas plus à vérifier l'authenticité des cachets ou signatures apposés sur les certificats à moins qu'ils n'aient une réelle apparence de faux.

LE CERTIFICAT SANITAIRE

Ce certificat est spécialement prévu pour certaines marchandises comestibles. Il atteste qu'elles ont été inspectées par un organisme compétent et qu'elles ont été trouvées en bon état sanitaire. Les remarques faites pour la vérification par le banquier des certificats précédents sont encore ici d'actualité.

+

+

+

Si l'expédition a lieu par envoi postal, le document généralement prévu est le receptisse postal, si elle a lieu par avion, il s'agit d'un connaissement d'un manifeste ou d'un receptisse aérien.

+

+

+

Pour terminer cette revue des principaux documents, nous rappellerons qu'en matière documentaire, la règle "locus regit actum" exerce toujours son emprise; un document, -un connaissement par exemple- peut présenter des apparences, des formes inusitées dans le pays du banquier de l'importateur, mais ce document dressé suivant les usages du pays de l'exportateur, sera considéré comme régulier en application de cette règle. C'est bien pourquoi nous avons conseillé la prudence

en ce qui concerne la forme de certains documents que le banquier ne peut vérifier. A défaut de l'application de la règle "locus régit actum", il semble que tout litige entre les parties contractantes quant à la forme des documents, puisse être tranché en vertu de la "Lex loci contractus".

5) LES DELAIS.

Tout crédit irrévocable doit avoir une date ultime de validité. Le délai indiqué dans l'accréditif peut être soit un délai de paiement, soit un délai d'expédition ou d'embarquement. Si l'ouverture de crédit ne précise pas de quel délai il s'agit, il est d'usage de considérer la date mentionnée comme un délai de paiement. Dans cette hypothèse, le banquier ne pourra effectuer aucun paiement cette date une fois expirée même si les documents portent une date comprise dans le délai de paiement. (1)

Si l'accréditif n'indique pas de durée de validité, le banquier ne le transmettra au bénéficiaire qu'à titre de simple renseignement et il ne supportera aucune responsabilité de cet inconvénient.

Le crédit ne pourra être ouvert ou avisé irrévocablement ou encore confirmé qu'à réception par le correspondant ou la banque intermédiaire des indications complémentaires relatives à la durée de validité.
(art. 8 Règles de Vienne).

(1) Art. 38 des Règles de Vienne:

" Tout crédit irrévocable doit porter une
" date ultime de validité. Le délai peut être soit
" un délai de paiement, soit un délai d'expédition.
" Si l'ordre ne contient pas de prescriptions à ce sujet,
" les Banques considéreront le délai comme un délai de
" paiement, et après son expiration n'effectueront pas
" de paiement même si les documents portent une date
" comprise dans le délai de paiement.

Telles sont donc les principales dispositions des Règles et Usances en matière de délais; elles sont logiques car il est bien entendu que le crédit irrévocable, s'il fait naître un engagement bancaire direct, et personnel, d'une importance considérable, doit se réaliser dans des conditions strictement délimitées; celle du délai a un grand intérêt; il ne serait pas admissible, en effet, que le banquier voie son engagement se prolonger indéfiniment ce qui aurait pour conséquence de le subordonner de plus en plus à des contingences purement commerciales pouvant aggraver les risques à sa charge d'une manière incompatible avec la nature du crédit irrévocable.

Si la date d'échéance d'un crédit tombe un dimanche ou un jour férié, il est admis que la validité soit reportée au premier jour ouvrable suivant.

Si tous ces règlements sont très normalement impératifs, il existe cependant un cas où leur application paraît quelque peu choquante : l'accréditif ne renseigne qu'une date de paiement et les documents sont présentés au banquier par le vendeur avec un retard minimum dû à des difficultés techniques. A l'examen, il est constaté que la date d'expédition est comprise dans le délai de paiement, cependant le banquier doit refuser cette remise. Cette attitude peut être jugée assez draconienne puisque la préoccupation essentielle de l'acheteur est souvent d'assurer l'embarquement de la marchandise dans un délai déterminé. On ne peut expliquer cette rigueur qu'en considérant le souci de l'acheteur de recevoir les documents " à temps " afin de pouvoir prendre possession de la marchandise dès son arrivée au port de destination.

De nombreux accreditifs prévoient d'ailleurs une date d'embarquement et une date de paiement ; cette latitude laissée au vendeur pour la présentation des documents ne permet plus d'excuser un retard dû à des circonstances étrangères à sa volonté. Cette fois, on ne peut plus discuter ou regretter le refus de paiement du banquier, pour remise des documents, après l'échéance de paiement, même s'ils révèlent que la marchandise a été embarquée avant l'échéance fixée pour l'expédition. (1).

(1) Il est donc tout à fait souhaitable que les accreditifs prévoient ces deux délais d'expédition et de paiement. Le banquier a même un intérêt commercial réel à suggérer ces conditions :

On conviendra, en effet, qu'il lui est très délicat de refuser à son propre client, le vendeur, le paiement du crédit parce que les documents sont remis le 16 d'un mois - alors que la seule échéance - de paiement de l'accréditif est fixée au 15 même s'ils portent une date d'expédition antérieure au 15 . Le client comprendra difficilement cette rigueur et pourrait retirer sa confiance au banquier à qui il a confié toutes ses opérations jusqu'à présent.

Et cependant, le banquier n'a accompli que son strict devoir d'observance.

Un double délai rendrait son attitude plus justifiable, plus compréhensible pour son client.

Notons enfin que la validité d'un crédit peut être prorogée à la demande de l'acheteur qui donne mandat à son banquier pour aviser la banque intermédiaire ou le bénéficiaire. Cette demande de prorogation doit être faite avant l'échéance de la date primitivement fixée dans l'accréditif; nous irons même jusqu'à dire que, la banque émettrice ou la banque intermédiaire doivent être effectivement mandatées pour réaliser cette modification, avant l'expiration du premier délai, ce qui revient à dire que la demande télégraphique ou écrite de prorogation doit les avoir touchées avant cette date. Passé ce délai, nous estimons que les banques peuvent refuser cette modification et considérer le crédit comme annulé.

Tout au plus pourraient-elles proposer l'ouverture d'un nouveau crédit irrévocable. Il faut donc tenir compte non seulement de la date à laquelle la banque émettrice reçoit la demande de prorogation mais aussi, éventuellement, de celle à laquelle la banque intermédiaire est réellement en possession de la modification lui adressée. Afin d'éviter des échanges de correspondances confus et délicats entre ces deux banques, il vaut mieux accepter cette conception de la prorogation du délai de validité des crédits irrévocables.

6) LA LETTRE DE GARANTIE

En Belgique et dans certains pays tels que la Hollande et la Tchécoslovaquie, s'est introduite la pratique du paiement sous réserves :

Le banquier de l'exportateur a confirmé sur instructions de celui de l'importateur, un crédit irrévocable à son client. Celui-ci lui présente des documents et leur examen révèle qu'une clause n'est pas exactement conforme aux conditions de crédit ou que la régularité d'un de ces documents peut être sujette à caution. Nous supposons donc que l'apparence d'irrégularité n'est pas substantielle. Si elle l'était, le banquier devrait refuser les documents purement et simplement. Dans l'hypothèse que nous visons à présent, le banquier désire d'une part ne pas incommoder son client et d'autre part, se mettre à l'abri des risques résultant d'un paiement irrégulier.

C'est alors qu'interviendra la solution du paiement "sous réserve de l'accord du banquier émetteur".

En d'autres termes, le paiement sera effectué à l'exportateur par son banquier mais sous la réserve expresse qu'il soit agréé par l'importateur, ce qui implique donc que l'irrégularité serait jugée par cette partie comme sans portée de nature à influencer le dénouement normal de l'opération.

Cette façon de faire est loin d'être unanimement admise et nous ne la concevons favorablement que si le banquier de l'exportateur a pleine et entière confiance en son client, car cette forme de paiement n'a, semble-t-il, ni valeur ni explication juridique. Le banquier doit

se soumettre aux exigences du Crédit irrévocable : ou bien toutes les conditions de l'accréditif sont respectées et il doit payer ou bien elles ne le sont pas et le paiement doit être refusé. Une solution intermédiaire, dans le sens indiqué ci-dessus, est souvent pleine de dangers pour le banquier peu préservé par cette procédure.

Nous préférons davantage la solution pronée principalement par les Anglais. Ils rejettent le paiement sous réserves et ont recours à la lettre de garantie : Si le banquier anglais reçoit de son correspondant, des documents présentant une discordance non substantielle, il les acceptera éventuellement et en effectuera le paiement afin de ne pas paralyser l'opération commerciale. Mais au préalable, il exigera une lettre de garantie aux termes de laquelle le banquier de l'exportateur prend à sa charge les conséquences pouvant résulter de l'irrégularité.

Les banques anglaises usent d'autant plus facilement de cette procédure qu'elles se montrent extrêmement sévères et pointilleuses dans l'examen des documents. La lettre de garantie présente en outre, l'avantage de ne pas bloquer ou laisser en souffrance la traite qui parfois accompagne les documents. Quant au banquier de l'exportateur, il peut user vis-à-vis de son client, de la même procédure si lors de l'examen des documents, il estime supporter un certain risque en les acceptant.

Ce sera le cas notamment et surtout quand les connaissements contiendront des ajoutes ou réserves que les émetteurs prennent parfois l'initiative d'insérer dans ces pièces et qui ne semblent pas affecter profondément les conditions du marché.

Le texte de cette garantie, signée par le vendeur, doit nettement établir qu'il renonce à tous recours contre la banque et la garantie contre toutes conséquences ou toutes pertes supportées par elle si les documents ou la traite ne sont pas honorés en raison d'irrégularités de quelque nature que ce soit ou de n'importe quelle discordance avec les termes et conditions du crédit irrévocable.

+

+

+

IV.- L'AVENIR DU CREDIT IRREVOCABLE

En parlant du crédit irrévocable, on a affirmé, à plusieurs reprises, que cette pratique tirait son essor des circonstances spéciales engendrées par les conflits mondiaux.

On pourrait donc en déduire que si une période pacifique pouvait être atteinte, ce genre de paiement tendrait à disparaître.

Cette opinion assez courante ne nous paraît pas certaine.

Nous croyons même que le Crédit Irrévocable s'est installé définitivement dans la vie commerciale. Il a pris sa place dans le cercle des méthodes nouvelles -malgré son passé lointain- qui facilitent le développement des transactions commerciales. Son usage extrêmement fréquent depuis 1944 spécialement, a créé des habitudes dont il sera peut être difficile de se défaire, des facilités dont les exportateurs se sépareront non sans opposition car cette procédure a créé un climat plus approprié pour le déroulement d'opérations commerciales entre gens de pays séparés par les mers.

De plus, actuellement, les pays surtout de notre vieux continent, vivent sous des régimes teintés de dirigisme en matière de change.

Sans doute, pourrait-on souhaiter l'abolition de tout contrôle des changes, mais il faut être objectif et reconnaître que ces régimes, loin de disparaître, se maintiendront encore longtemps. A l'intérieur de chaque pays, on s'efforce, par des directives et des recommandations diverses, de surveiller l'entrée et la sortie des devises. Il faut même aller jusqu'à reconnaître que certains pays ne sont pas encore capables de se réadapter

à un régime de liberté complète.

L'économie de notre vieille Europe doit encore être dirigée, orientée, vivre sous des protectionismes nationaux, seuls remèdes à son anémie profonde. Ce serait un suicide pour plusieurs pays que de revenir, sans aucune transition, à un modus vivendi dépouillé de toutes entraves économiques.

Il faut être réaliste aussi et concéder que notre époque bouleversée ne laisse que peu d'espoirs dans un retour à la liberté. Dès lors, il faut faire contre mauvaise fortune bon coeur et rechercher l'organisation susceptible d'accentuer à l'abri de méthodes trop totalitaires, le mouvement des transactions internationales.

Timidement, nous pronons une orientation à caractère international plutôt que des restrictions et des tracasseries nationales parfois sans mesures. Il faudrait créer un organisme international capable de guider le contrôle des changes entre les nations. Ce serait le seul moyen d'atténuer la sévérité du contrôle actuel, de le rendre profitable, d'en faire bénéficier les économies malades.

Cette petite digression n'est pas inutile car nous pensons que plus encore sous un régime des changes adouci mais unifié, le crédit irrévocable trouverait sa voie, une voie féconde susceptible de donner une sécurité uniforme aux transactions internationales. Sans compter qu'une autorité internationale faciliterait certainement

le ralliement des nations autour d'un désir d'unifier la réglementation relative à cette matière. On pourrait faire oeuvre de Droit International, on pourrait réaliser une utile synthèse des techniques.

Il ne faut pas lier le crédit irrévocable à la notion des méthodes totalitaires, lui appliquer ses faiblesses. Le crédit documentaire irrévocable est simplement à intégrer dans le cadre des mesures, qui ont pour souci la sécurité du commerce international et celle du mouvement des devises.

Il existe encore une autre raison moins avouée mais tout aussi profonde : le crédit irrévocable permet à l'exportateur d'obtenir plus aisément de son banquier les concours financiers qui lui sont nécessaires pour assurer la marche de son entreprise, sa modernisation. A une époque où la Banque accepte, de plus en plus de devenir un organisme de financement, le crédit irrévocable fournira souvent des bases d'accord solides.

+

+ +

Indiscutablement les perturbations de tous ordres plaident en faveur du maintien du crédit irrévocable.

Il engendre la confiance en face d'un monde bouleversé où la stabilité financière et commerciale réagit en sens divers sous la pression de tant d'événements, voire de simples courants d'opinion.

+

+ +

Pour régulariser cette pratique, pour l'uniformiser et éviter jusqu'à des litiges de Droit international privé, il est temps de rassembler et comparer les particularités techniques, les terminologies de tous les pays recourant à ce mode de paiement. Dans un souci de synthèse, d'unité, il convient maintenant d'éliminer les divergences, les oppositions de termes, de créer un règlement uniforme des Crédits documentaires, doublé d'un code terminologique.

En 1931, au Congrès de Droit comparé, Monsieur ESCARRA estima qu'il n'était pas encore temps d'établir une législation internationale uniforme parce que la jurisprudence n'était pas encore assez développée.

Cette objection ne vaut plus : les Tribunaux, à maintes occasions, ont eu à se prononcer sur des litiges nés de la pratique du Crédit Irrévocable. Il est donc temps que juristes et techniciens unissent leurs efforts, dans un esprit de conciliation, pour mettre sur pied une réglementation qui ne serait pas seulement à caractère supplétif.

Un tel travail, réunissant les compétences d'un grand nombre de pays, pourrait même engendrer une explication de la nature juridique du crédit irrévocable qui ne serait pas esclave des législations nationales. Ce serait peut-être l'occasion de lever ainsi l'obstacle formulé par les défenseurs "à la lettre" de notre Code, à l'élaboration de théories utilitaires et évoluées.

Le premier effort de la commission de la Chambre de Commerce internationale est déjà louable à cet égard.

Son second projet a déjà comblé pas mal de lacunes, mais il ignore toujours le fond du problème juridique posé par le Crédit Irrévocable et n'envisage pas la création proprement dite d'un Code terminologique.

Il est un autre regret à formuler :
l'absence de l'Angleterre à cet effort -
Attachée à ses traditions, elle reste hostile à l'élaboration de toute convention internationale réglant la matière des crédits documentaires.

Et cependant, nous ne sommes pas loin de dire que cette abstention constituerait avant la lettre un échec de toute nouvelle réglementation.

Dans la mesure où l'unanimité des pays se fera sur la nécessité et le résultat d'un nouveau travail de codification, l'avenir des crédits irrévocables sera assuré sur des bases solides, tant techniques que juridiques.

Mais il faut que l'on s'en persuade :-
actuellement, la matière du crédit irrévocable, opération de caractère surtout international, a besoin d'être davantage expliquée, orientée, réglementée.

L'usage que l'on a fait jusqu'à nos jours de cette procédure a fourni suffisamment de matériaux pour autoriser les plus grands espoirs à ce sujet si la bonne volonté se retrouve à tous les échelons et dans tous les pays.

Mais les solutions de tant de problèmes d'actualité ne sont-elles pas surtout une question " de bonne volonté ".

Jean PLATTEAU
Docteur en Droit.

DEUXIEME PROJET DE REVISION DE LA BROCHURE N° 82.-
REGLES ET USANCES UNIFORMES RELATIVES AUX CREDITS
DOCUMENTAIRES.

DISPOSITIONS GENERALES.

- a) Les dispositions, définitions, interprétations, etc. contenues dans les Articles qui suivent doivent être comprises comme des directives uniformes, s'appliquant à tout crédit documentaire, à moins que les parties n'en aient convenu autrement de façon expresse.
- b) Il est essentiel que les instructions contenues dans le crédit documentaire soient complètes et précises sous tous les rapports, il convient d'éviter toute tendance à introduire des termes techniques, ou des détails superflus et de prévenir ainsi le risque de confusions ou de malentendus.
- c) Le bénéficiaire d'un crédit ne peut, en aucun cas, se prévaloir des rapports juridiques existant entre les Banques ou entre le donneur d'ordres et sa banque.

A. NATURE DES CREDITS.

Article 1.- L'ouverture d'un crédit constitue, par sa nature, une opération indépendante du contrat de vente qui pourrait en former la base et auquel les Banques restent entièrement étrangères.

Article 2.- - Inchangé.

Article 3.- Inchangé.

Article 4.- Le crédit révocable ne constitue pas un lien juridique entre Banque et Bénéficiaire. En conséquence, il peut être modifié ou révoqué, même sans obligation de la Banque d'en aviser le bénéficiaire jusqu'au moment de la présentation des documents reconnus conformes. Lorsqu'un crédit de cette nature aura été transmis à un correspondant ou à une succursale, la modification ou l'annulation ne prendra effet qu'au moment de la réception de l'avis de modification ou l'annulation par le dit correspondant ou la dite succursale auprès duquel ou de laquelle le crédit aura été rendu utilisable.

Article 5.- Le crédit irrévocable comporte l'engagement ferme de la Banque qui ouvre un tel crédit vis-à-vis du bénéficiaire.

Quand cette Banque charge une autre Banque de confirmer son crédit et que celle-ci agit en conséquence, le crédit comporte un engagement ferme pour la Banque intermédiaire envers le bénéficiaire. Dans ce cas, elle se trouve elle-même engagée envers le bénéficiaire à partir de la date à laquelle elle aura donné sa confirmation. Ces engagements ne sauraient être modifiés ou annulés sans l'accord du bénéficiaire, de la banque qui a ouvert le crédit et de la Banque qui a donné sa confirmation.

Article 6.- (Inchangé).

Article 7.- Lorsqu'un correspondant est chargé télégraphiquement d'ouvrir ou d'aviser une lettre de crédit en termes similaires à ceux d'une lettre de crédit précédemment émise et au cas où le crédit de référence aurait subi des modifications, il sera entendu que le détail du crédit à ouvrir ou à aviser sera communiqué aux bénéficiaires, y compris ces modifications, à moins que les avis télégraphiques ne comportent des instructions contraires.

Article 8.- Dans le cas où, dans un ordre d'ouvrir, de notifier ou de confirmer un crédit irrévocable, la durée de validité ne serait pas indiquée, le crédit pourra n'être avisé au bénéficiaire qu'à titre de simple renseignement, et aucune responsabilité ne saurait incomber de ce fait à la Banque intermédiaire. Le crédit ne pourra être ouvert ou avisé irrévocablement ou encore confirmé, que lorsque la Banque intermédiaire aura reçu de la Banque qui ouvre le crédit des indications complémentaires relatives à la durée de la validité.

Article 9.- Lorsqu'un crédit irrévocable est ouvert sous forme de lettre commerciale, l'avis de la Banque émettrice aux bénéficiaires doit comporter l'engagement ferme de cette Banque vis-à-vis des bénéficiaires et/ou des porteurs de bonne foi de tirages émis en vertu de ce document, de faire honorer dûment des tirages s'ils sont conformes aux données et conditions du crédit. Ce document pourra être transmis ou avisé par une autre banque, sans engagement pour celle-ci.

Dans les cas où un correspondant est chargé télégraphiquement d'aviser une lettre de crédit, la Banque émettrice doit envoyer à celui-ci l'original de la lettre de crédit. S'il était procédé autrement, la Banque émettrice sera responsable de toutes les conséquences pouvant en résulter.

Dans le cas où la Banque chargée de la notification d'une lettre de crédit recevra mandat d'y ajouter sa propre confirmation et s'y conformer, la lettre de crédit sera considérée comme un véritable crédit ouvert auprès d'elle.

Toutes les autres prescriptions applicables aux crédits documentaires le sont également à la lettre de crédit commerciale.

B. RESPONSABILITE.

Article 10. (1er paragraphe inchangé).

Dans les opérations de crédits documentaires, toutes les parties intéressées ont à considérer les documents à l'exclusion des marchandises. Le règlement ou la négociation de documents conformément aux termes et conditions d'un crédit, par une Banque chargée de cette opération, engage le donneur d'ordres à lever les documents et à rembourser la Banque qui effectue le règlement ou la négociation.

Si, prima facie, les documents ne sont pas conformes aux termes et conditions du crédit, la Banque qui ouvre le crédit, doit, dès réception des documents, décider sans délai, et sur la seule base de ces documents, s'il y a lieu de contester la conformité du Règlement ou de la négociation avec les termes et conditions du crédit. Dans l'affirmative et aussitôt la décision prise, avis motivé à cet effet doit être donné télégraphiquement, ou par tout autre moyen rapide adéquat, à la Banque qui effectue le règlement ou la négociation, en indiquant que les documents sont tenus à sa disposition. L'obligation de prendre une décision sans délai n'empêche pas la Banque de mettre un temps raisonnable à examiner les documents.

Article 11.- (Inchangé).

Article 12.- (Inchangé).

Article 13.- (Inchangé).

Article 14.... Le 1er paragraphe (inchangé.)

Le donneur d'ordres est responsable vis-à-vis des Banques de toutes les obligations qui incomberont à celles-ci du fait des lois et usages dans les pays étrangers.

C. DOCUMENTS.

Article 15.- Les Banques se considèrent autorisées, à moins d'instructions différentes, à accepter la livraison des documents qu'elles jugeront nécessaires sous une forme appropriée, soit

- a) Dans le trafic maritime :
Jeu complet de connaissements maritimes nets sous forme négociable et transmissible ;
Police ou certificat d'assurance transmissible ou pour compte de qui il appartiendra ;
Facture.
- b) En cas d'expédition par voie intérieure :
Jeu complet de connaissements fluviaux négociables et transmissibles (x), ou
récépissé fluvial, ou
récépissé des chemins de fer ou lettre de voiture ferroviaire ou duplicata de lettre de voiture.
Police ou certificat d'assurance transmissible ou pour compte de qui il appartiendra (xx).
Facture.
- c) Dans le trafic postal :
Récépissé postal et/ou certificat d'expédition émis par les autorités postales.
Police ou certificat d'assurance transmissible ou pour compte de qui il appartiendra.
Facture.
- d) Dans le trafic aérien. :
Récépissé de poste aérienne ou connaissement, lettre de voiture, ou récépissé aérien.
Police ou certificat d'assurance transmissible ou pour compte de qui il appartiendra ou, à défaut, une preuve qu'une assurance serait contractée par le transporteur.
Facture.

(dernier paragraphe inchangé).

(x) Aux Etats-Unis d'Amérique, la lettre de voiture émise par un transporteur routier suffit, les lettres de voiture des transitaires, émises sous l'égide de l'Interstate Commerce Commission sont assimilées aux lettres de voiture émises par les transporteurs routiers.

(xx) Inutile aux Etats-Unis d'Amérique.

Article 16.- La date des connaissements, la date figurant dans la griffe de réception, sur les récépissés des chemins de fer ou récépissés fluviaux, duplicata de lettres de voiture, récépissés postaux et/ou certificat d'expédition, récépissé de poste aérienne et/ou connaissements, lettre de voiture ou récépissés aériens, et lettre de voiture de transporteur routier, ou autres documents d'expédition, sera considérée dans chaque cas comme date d'embarquement ou d'expédition de la marchandise.

Article 17.- La justification du paiement du frêt sera considérée comme suffisante si la mention "frêt payé" ou "frêt payé d'avance" est apposée sur les connaissements. Si les connaissements ne portent que les mots "frêt payable d'avance" ou "frêt à payer d'avance", ils ne seront pas considérés comme constituant la preuve que le frêt a été payé d'avance.

Article 18.- Un connaissement net est un connaissement qui ne porte pas de clauses surajoutées constatant expressément l'état defectueux de la marchandise ou de son conditionnement (x).

(2ème paragraphe inchangé).

Article 19.- a) (inchangé).

b) (inchangé)

c) Des connaissements de transbordement prévoyant, en dehors des clauses imprimées, le transbordement en cours de route, à condition toutefois que l'ensemble du voyage soit effectué sous le couvert d'un seul et même connaissement. Si le crédit contient des expressions telles que "transport direct", "sans transbordement", ou "transbordement non autorisé", les connaissements n'indiquant pas expressément que la marchandise doit être transbordée, pourront être acceptés.

d) (inchangé).

(x) Les connaissements seront considérés comme nets même s'ils contiennent des clauses :

- a) qui sans constater expressément que la marchandise et/ou le conditionnement sont defectueux, suggèrent cependant que tel pourrait être le cas, par exemple, caisses de réemploi, fûts usagés, etc.
- b) qui dégagent la responsabilité du transporteur pour les risques tenant à la nature de la marchandise et/ou du conditionnement.
- c) par lesquelles le transporteur déclare ignorer le contenu, le poids, la qualité ou les spécifications techniques de la marchandise.

Article 20.-- Ajouter un second paragraphe ainsi libellé :

Les connaissements émis en vertu et soumis aux conditions d'une Charte partie seront acceptés uniquement si des instructions spéciales ont été données dans ce sens.

Article 21.-- Les Banques ont la faculté d'accepter les connaissements mentionnant le chargement des marchandises sur le pont, à condition que l'assurance en couvre les risques.

Si les bénéficiaires du crédit n'ont pas à présenter une assurance, les Banques ont le droit de refuser les connaissements émis dans ces conditions.

Article 22.-- (Inchangé)

Article 23. (Inchangé).

1er paragraphe.

En cas d'attestation de la mise à bord au moyen d'une annotation, celle-ci doit être signée par la compagnie maritime ou ses agents, et si le connaissement est présenté après la date ultime d'embarquement spécifiée dans le crédit, cette annotation doit être datée afin d'attester la date de la mise à bord.

Article 24.-- (inchangé)

Article 25.-- Les Banques considéreront les récépissés de chemins de fer, récépissés fluviaux, duplicata de lettres de voiture, récépissés postaux, connaissements ou récépissés aériens, lettres de voiture émises par des transporteurs routiers comme réguliers lorsqu'ils porteront la griffe de réception du transporteur, ou, en cas de récépissés fluviaux, la signature du batelier.

Article 26.-- (inchangé)

Article 27.-- Si, pour des expéditions par coie de chemins de fer, par voie fluviale, routière ou aérienne, ou par voie postale, le nom du bénéficiaire ne figurait pas sur les documents de transport, la Banque pourra exiger qu'ils soient contresignés par lui (x).

(x) Lors d'envois en groupage (train bloc) les Banques peuvent accepter, en place d'un duplicata de la lettre de voiture émis par les compagnies de chemin de fer, les documents suivants :

Un récépissé d'une maison d'expédition désignant le destinataire de la marchandise et un certificat d'expédition estampillé par le chemin de fer.

Article 28.- Les polices ou des certificats d'assurance émis par les compagnies ou par leurs agents, par les assureurs ou par des courtiers seront acceptées (КХ).

Sauf stipulation contraire, l'assurance devra être libellée dans la monnaie du crédit documentaire et les Banques effectuant le paiement ou la négociation pourront, si elles le désirent, refuser tout certificat ou police d'assurance portant une date ultérieure à la date d'expédition indiquée dans le document d'expédition.

Article 29.- (Inchangé).

Article 30.- A défaut d'indication des risques à couvrir, les Banques se contenteront de la couverture de l'assurance contre les risques normaux de transport prévus dans la pièce d'assurance présentée.

Article 31.- Lorsqu'un crédit stipulera une assurance contre les " risques courants ", les " risques habituels ", " tous risques " ou toute autre expression similaire, les Banques ne pourront être tenues en rien responsables au cas où certains risques particuliers ne seraient pas couverts.

Lorsqu'un crédit envisagera une assurance " avec avarie particulière ", les Banques pourront accepter les polices ou certificats d'assurances stipulant une " franchise " (pourcentage minimum de perte) à moins qu'il ne soit indiqué expressément dans le crédit que l'assurance avec avarie particulière doit couvrir toute perte quel que soit le pourcentage.

Article 32.- Les factures devront être établies au nom du donneur d'ordres ou au nom de toute autre personne désignée par lui.

Le paiement de telles factures pourra être refusé si leur montant est supérieur à celui du crédit, même au cas où le tirage les accompagnant reste dans les limites autorisées par le crédit, sauf s'il résulte de la facture que celui à qui elle est adressée, n'est pas tenu au paiement de la différence.

Article 33.- Les factures doivent contenir la description des marchandises conformément aux conditions du crédit et les autres documents spécifiés dans le crédit seront acceptés si les marchandises y sont décrites en termes généraux. Toutefois, chacun de ces documents doit préciser suffisamment les marchandises pour permettre aux Banques de les identifier avec les marchandises faisant l'objet de la facture commerciale.

Article 34.- Le second alinéa est supprimé.

(xx). Modifier comme suit la première phrase de la note 9 au bas de la page 17 : " Les Cover notes " établies par des courtiers d'assurances agréés sont acceptées en Belgique, en France et aux Pays-Bas. Toutefois, ils ne le sont pas aux Etats-Unis d'Amérique, où les Banques comprennent par le terme " assurance " soit la police d'assurance, soit le certificat d'assurance de l' Underwriter ".

D. INTERPRETATION DES TERMES.

Article 35.- La note 10 en bas de la page est supprimé.

Le second aliéna est modifié comme suit :

S'il s'agit de marchandises dont la nature ne permet pas la livraison exacte de la quantité prescrite, il sera admis un écart de 3% en plus ou en moins de la quantité totale stipulée dans l'ouverture du crédit, même si celle-ci indique un poids ou une mesure déterminée, à moins que le crédit ne stipule expressément qu'il ne faut livrer ni plus ni moins que la quantité prescrite.

Article 36.- Sauf instructions contraires, et à la demande des bénéficiaires, les Banques auront la faculté d'effectuer des paiements s'ils sont proportionnels aux expéditions partielles, même au cas où le crédit mentionne le nom du navire.

(La note en bas de la page est supprimée).

Article 37.- (Inchangé).

Article 38.- Tout crédit irrévocable doit porter une date ultime de validité, nonobstant l'indication d'une date d'expédition. La date d'expiration pour une lettre de crédit négociable doit être considérée comme étant ultime de négociation, sauf stipulation expresse contraire.

Article 39.- (Inchange).

Article 40.- (Inchange).

Article 41.- La validité du crédit révocable, si elle n'est pas spécifiée, sera considérée échuë après un délai de six mois à partir de la date de l'avis envoyé au bénéficiaire par la Banque auprès de laquelle il est utilisable.

Article 42.- (Inchangé).

Article 43.- Les documents devront être présentés dans un délai raisonnable après leur délivrance : les banques effectuant le paiement ou la négociation pourront refuser les documents si, à leur avis, ils leur sont présentés dans un délai anormal.

Article 44.- (Inchangé).

Article 45.- (Inchangé)

Article 46.- (Inchangé).

Article 47.- (Inchangé).

Article 48.- (Inchangé).

E. TRANSFERT.

Article 49.- Un crédit transférable est un crédit dans lequel la Banque effectuant le paiement ou la négociation est autorisée à payer en tout ou partie à une ou plusieurs tierces personnes sur instructions du premier bénéficiaire.

Un crédit ne sera transférable que sur instructions expresses de la Banque qui ouvre le crédit. Dans ce cas, il sera transférable une seule fois, c'est-à-dire que le ou les tierces parties désignées par le premier bénéficiaire ne peuvent le retransférer, et ce dans les termes et conditions spécifiés au crédit original, à l'exception du montant de l'accréditif ou du prix d'unité indiqué, qui pourra être réduit, ou de la date de validité ou d'expédition, qui pourra être rapprochée, ces modifications pouvant intervenir conjointement ou séparément. En cas de réduction du montant ou du prix d'unité, le premier bénéficiaire peut être autorisé à substituer ses propres factures à celles du deuxième bénéficiaire pour un montant ou un prix d'unité supérieurs à ceux portés sur les factures du deuxième bénéficiaire jusqu'à concurrence du montant du crédit original et lors d'une telle substitution de factures, le premier bénéficiaire peut tirer une traite en vertu du crédit pour la différence existant entre ses propres factures et celles du second bénéficiaire.

Les fractions d'un crédit transférable (n'excédant pas au total le montant du crédit global) sont transférables séparément à condition que les expéditions partielles ne soient pas exclues, et l'ensemble de ces transferts ne sera considéré que comme constituant un seul transfert du crédit global.

L'autorisation de transfert comprend l'autorisation de transférer sur une autre place que ce soit ou non dans le même pays.

Les frais de banque causés par cette opération sont à charge du premier bénéficiaire, à condition qu'il n'y ait pas d'autres prescriptions.

Pendant la durée de la validité de l'accreditif original, le paiement ou la négociation peut avoir lieu sur la place où le crédit a été transféré.

Un transfert n'engage la Banque appelée à le réaliser que dans les limites et les formes expressément acceptées par elle, et à condition que ses frais afférents au transfert lui soient payés.

=====

TABLE DES MATIERES.

1. Introduction

II. Le crédit Documentaire proprement dit page 4.

1) Historique et But du Crédit

Documentaire page 4.

2) Essai de définition. page 10.

a) schéma - type du Crédit Document.

b) Indépendance du Crédit à l'égard de la vente.

c) Où est le crédit?

d) Le crédit n'est pas nécessairement documentaire.

e) Objet de la Convention initiale

f) Une définition.

3) Règles et Usances uniformes relatives aux Crédits Documentaires. page 20.

a) But et difficulté.

b) Les lacunes.

4) Crédit révocable.- irrévocable confirmé et non confirmé. page 25.

a) Le crédit révocable. page 25.

b) le crédit irrévocable. page 28.

5) Formes du Crédit Documentaire

Irrévocable. page 32.

6) Le problème juridique. page 36.

a) La Jurisprudence. page 36.

b) La doctrine - Les Différentes Théories. page 37.

Le contrat innommé. - page 38.

La caution - page 39.

La cession de créance page 41.

Assimilation avec l'acceptation de la lettre de change page 43.

La stipulation pour autrui. - page 48.

La délégation imparfaite .	page 54.
Le mandat	page 60.
Le concours de volonté par voie médiate	page 62.
c) Impossibilité d'un régime juridique unitaire	page 65.
d) La relation acheteur-vendeur.	page 67.
e) La relation acheteur-banquier	page 71.
f) La relation banquier-vendeur	page 79.]
g) La relation banquier de l'importateur-banquier de l'exportateur.	page 91.
7) Transmissibilité du Crédit.	page 97.
III.- La responsabilité bancaire et l'examen des documents	page 104.
1) Le rôle de la banque	page 108.
2) Théorie de la faute en matière de crédit irrévocable	page 111.
a) Authenticité des documents.	page 114.
b) Forme des documents.	page 115.
c) Régularité des documents.	page 116.
3) La compétence du banquier	page 118.
4) Les documents	page 122.
a) la facture	page 122.
b) le connaissement	page 123.
c) le delivery order.	page 132.
d) le mate's receipt	page 133.
e) la police d'assurance	page 133.
f) Vente FOB et Vente CIF	page 137.
g) Duplicata de la lettre de voiture	page 139.
h) Autres documents.	page 141.
Le certificat de qualité	page 141.
le certificat d'origine	page 141.
le certificat sanitaire	page 142.

5) Les délais

page 144.

6) La lettre de garantie

page 148.

IV.-L'Avenir du Crédit Irrévocable.

page 151.

+

+

+